
Noviembre 2017
iT ahora
La Revista del Líder de Tecnología
"ME ENAMORÉ DE GUAYAQUIL"
Juan Luis Reca,
vicepresidente de Organización y
Tecnología del Banco Guayaquil
RADAR FINTECH 2017
Empresas ecuatorianas
rumbo a la
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL
ISSN 13908251
9 771390 825009
¡Mucho mejor! si es hecho en ECUADOR
3.000 ejemplares

10 años innovando y optimizando la infraestructura tecnológica de nuestros clientes

El deseo de emprendimiento motivó a constituir Quanyx del Ecuador Cia Ltda el 25 de septiembre de 2007, para la prestación de servicios profesionales y provisión de soluciones tecnológicas en el mercado ecuatoriano.

Luego de consolidarse como integrador de soluciones y servicios profesionales de tecnologías de la información y comunicaciones corporativas en el año 2011, Quanyx ha logrado posicionarse en el competitivo mercado ecuatoriano, experimentando un crecimiento sostenible y dinámico.

Angel Balarezo, Gerente de Quanyx, señala que la evolución y crecimiento de la empresa se debe al compromiso con los clientes y una sólida propuesta de valor, orientado a establecer relaciones de largo plazo; para lo cual cuentan con un estupendo equipo humano que conforma la empresa. "Durante éstos 10 años hemos llevado a cabo exitosamente proyectos importantes en varios segmentos del mercado, con una estrategia basada en estrictas políticas de calidad e innovación. Nos proyectamos a un mayor crecimiento, ampliando nuestra cobertura en el territorio ecuatoriano".



Angel Balarezo, Gerente de Quanyx

2016

Implementación de una d
primeras soluciones
hiperconvergentes del pa
en QBE Seguros Colonia
Nuevos servicios de
Data Center, Cloud y
Administración
de Infraestructura.

2017

Ampliación del portafolio con soluciones orientadas a la inteligencia de negocio, que permiten llevar a cabo la transformación digital.



www.quanyx.ec

Reina Victoria N25-33 y Av. Colón
Edifico Bco. de Guayaquil. Oficina 407
Teléfono: 593 2 600 5060

Soluciones tecnológicas empresariales y servici



- Virtualización y cloud computing.
- Respaldo y recuperaciónde datos.
- Data Center definido por software.
- Big Data Analytics.
- Servicios profesionales
- Administración de infraestructura.















DSA® Proveedor líder en soluciones orientadas a integrar, compartir, buscar e identificar datos o información no evidentes para apoyar en la solución a las preguntas de negocio: cómo ahorrar costos y/o cómo generar mayores ingresos. El crecimiento del mercado y el aumento de los productos y servicios ofertados motivó a DSA Soluciones® a buscar en Ecuador un integrador de soluciones corporativas y empresariales de alto desempeño, con experiencia, éticamente correcto, comprometido e innovador en la entrega de valor a sus clientes: "en Quanyx encontramos el aliado adecuado para comercializar nuestras soluciones de Big Data Analytics, minería de datos visual, inteligencia de negocios ágil y análisis competitivo".

Ana Sofía Barón
Coordinadora de Marketing

2007
Septiembre
Se constituye Quanyx.

2011
Se convierte en integrador de soluciones tecnológicas corporativas.

2013
Consolidación como integrador de soluciones tecnológicas y servicios profesionales de valor.

2014
Implementación de Nube privada para investigación, desarrollo y enseñanza, en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

2015
Implementación en Ecuador del primer supercomputador con clúster especializado basado en aceleración computacional, en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

Banco FINCA®

Desde 2015, Quanyx se convirtió en proveedor de servicios tecnológicos de Banco Finca Ecuador, una institución perteneciente a la red Finca Internacional, con presencia en 21 países del mundo y cuyo enfoque es apoyar al desarrollo de los microempresarios a través de la oferta de servicios financieros especializados.
Quanyx apoyó la implementación del sitio alterno de Banco Finca, con equipamiento de procesamiento Power 8, donde se localiza el "core" bancario de la institución. Debido a sus propuestas atractivas, atención rápida y personalizada, Quanyx es considerado como una de las primeras opciones para el desarrollo de nuevos proyectos.

Julio Nájera
Gerente de Tecnología
Banco FINCA Ecuador



Con más de 90 años de historia, la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, innova constantemente para alcanzar altos niveles de calidad para los estudiantes y promover la productividad en investigación. En el 2012 implementó virtualización de servidores además de tecnología de cómputo paralelo de alto desempeño como nube privada de investigación y el Supercomputador Rumiñahui (HPC), el objetivo: permitir al Docente, Investigador y estudiantes realizar pruebas de concepto de cada una de las fases de sus investigaciones, aportando al progreso de la universidad y del país. En el 2014 fue catalogada por el Ranking Mundial de Universidades QS entre las 250 mejores de América Latina y la cuarta mejor del Ecuador. Actualmente cuenta con más de 13.000 estudiantes, entre civiles y militares.
"Quanyx ha demostrado ser un socio estratégico para la implementación de tecnologías orientadas a la Educación Superior, y en quien se puede confiar tanto en el diseño, planeación y puesta en funcionamiento de las nuevas tecnologías hacia una convergencia digital, como referente en el país"

Romel Asitimbay Morales
Director de Tecnologías de la Información y Comunicación
Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE

Level(3)® COMMUNICATIONS

Proveedor líder en servicios de comunicaciones globales, presente en más de 500 mercados, en más de 60 países, en los cinco continentes; en Ecuador con 22 años en el sector.
Como socio comercial Quanyx nos ha provisto e implementado soluciones tecnológicas para los servicios de hosting, respaldo y servicios internos de Level 3; además de servicios profesionales de asesoría para proyectos especiales, soporte y mantenimiento; bajo los estándares de la Corporación. Desde 2011, Quanyx ha demostrado ser una empresa seria que está a la vanguardia de soluciones, cumpliendo todas sus obligaciones a satisfacción de Level 3, lo que ha hecho que se mantenga como un proveedor de excelencia.

Diego Yépez D.
Product Specialist
Level 3 Communications, Ecuador

profesionales especializados que aportan a la eficiencia en la disponibilidad y manejo de datos de nuestros clientes

- Conectividad y seguridades.
- High Performance computing (supercomputación).
- Alta disponibilidad y continuidad del negocio.
- Infraestructura convergente e hiperconvergente.
- Almacenamiento SAN, NAS, objetos y unificado.
- Servicios de Data Center y Cloud.





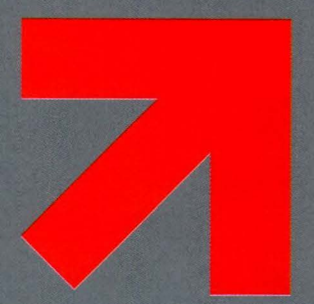












Directora
Janeth Martínez
janeth.martinez@itahora.com

Editora
Anavela Herrera
anavela.herrera@itahora.com

Redacción
Karen González
redaccion1@itahora.com

Relaciones Públicas
Cora Hervás
comunicaciones@innovacom-ec.com

Colaboración
Karla Pesantes

Diseño y Diagramación
Tinta Diseño Visual

Fotografía
José Alvarado

Corrección de estilo
Innovacom

Contadora
Elizabeth Erazo

Impresión
Nueva imprenta Don Bosco

Una Producción de
Innovacom
Integrando comunicaciones

Dirección
Av. de la Prensa N49 - 98
y Río Curaray.

Teléfonos
(593.2) 2247 910 / (593.2) 2273 939

IT Ahora *es una revista ecuatoriana que en cumplimiento con los requisitos promulgados por la nueva Ley de Comunicación vigente en la República del Ecuador, pone en conocimiento público a través de la revista y nuestra pagina web www.itahora.com nuestra políticas editoriales e informativas como visión y misión. Somos una revista de circulación dirigida a líderes de IT que se distribuye a nivel nacional.*

Hacia la trasformación digital

Tanto se ha escuchado, leído y hablado sobre transformación digital, sin embargo del dicho al hecho ¿Tenemos claro la amplitud de su significado? ¿Las empresas están preparadas para cambiar la forma de hacer negocios y de acercarse a sus clientes? ¿Es uno de los principales inconvenientes el factor humano que no tiene una mentalidad digital? ¿Qué papel cumple la tecnología en todo este proceso? ¿Cómo las empresas la están adoptando este proceso?

Estas son algunas de las cuestiones que vamos a desarrollar en esta edición, CIO de importantes empresas ecuatorianas nos comentan cuál es su camino hacia la transformación digital.

Juan Luis Reca, vicepresidente de Organización y Tecnología del Banco Guayaquil, es nuestro líder de portada quien nos permite conocerlo y nos advierte que "lo mejor está por venir".

Muchas gracias a nuestros CIO quienes compartieron sus experiencias, a los colaboradores que aportaron con sus opiniones para darnos cuenta que lo que verdaderamente hace disruptiva una tecnología no es su concepción, sino la transformación que provoca en la forma de hacer las cosas.


Janeth Martínez


Anavela Herrera

SUMARIO

Identifica nuestros contenidos bajo esta iconografía

O OPINIÓN | I INFORMATIVO | P PUBLICIDAD

BANCO GUAYA

"Encontré en Guayaquil una ciudad muy cálida, con gente encantadora y salvo dos meses de calor, el clima me gusta".

"Me enamoré de Guayaquil"

Por: Karla Pesantes

Desde su oficina Juan Luis Reca puede ver el río Guayas. Este licenciado en física cuántica y electrónica vive a dos cuadras de su trabajo y frente al renovado Malecón de Guayaquil. Camina todas las mañanas desde su casa al Banco Guayaquil donde su día como Vicepresidente de Tecnología empieza a las 7:30. Al ser originario de León, noroeste de España, está acostumbrado a llegar a todas partes "caminando". Luego de seis años en el puerto principal lo sigue haciendo, incluso a las 4:00 de la madrugada cuando labora hasta tarde. "Soy un animal del centro", dice entre risas.

Este ejecutivo español es uno de los artífices de las transformaciones tecnológicas más importantes en el Banco Guayaquil, incluyendo el cambio del "core" central; es decir el ADN informático que controla todos los procesos. Esta implementación le tomó nueve meses.

Nuestra conversación transcurre en una oficina con solo lo necesario para trabajar: un computador, teléfono convencional, cuadernos de apuntes, bolígrafos, un gran cuadro abstracto multicolor y de fondo la fotografía de Juan Luis junto a su esposa Marian.

Sus inicios

Cuando Juan Luis se graduó de la Universidad de Salamanca en España no había la carrera de ingeniería informática o sistemas. Eran los años 70 y según cuenta las multinacionales se inclinaban por profesionales con formación en física.

"En el cuarto año de carrera supe que iba a ser reclutado por una multinacional e iba a trabajar a Madrid. Las empresas consideraban que por nuestra formación abstracta teníamos más habilidad con la tecnología", cuenta.



► Juan Luis Reca, Vicepresidente de Organización y Tecnología del Banco Guayaquil.

El primer empleo de Juan Luis fue la multinacional norteamericana Andersen Consulting, hoy llamada Accenture. Realizaba análisis a empresas de distintos países en Europa. Encontraba el problema en los procesos, presentaba la solución y decidía qué tipo de sistema informático se debía adoptar.

Expresa con orgullo que Andersen lo formó durante 7 años. "En ese momento, no había el concepto de tecnología o departamento de IT sino que se trataba de optimizar los procesos". Aún siendo novato, Juan Luis colaboró en el desarrollo del core bancario más reconocido en el mundo: Altamira.

Con la experiencia ganada y tras muchos viajes, este profesional español incursionó en la dirección de planificación comercial de la Caja de Ahorros en Madrid. Pero la crisis del 2008 golpeó al sector financiero, y él recortó sus horas de trabajo y salario.

Tomó impulso y con su "espíritu errante" abrió una firma consultora. Este emprendimiento lo llevó a trabajar en Costa Rica, República Dominicana, Perú, Bolivia y Ecuador. En 2010 arriba al Banco del Pacífico y un año más tarde al Banco Guayaquil, donde diseñó un "road map" u hoja de ruta para actualizar tecnológicamente la entidad.

Aquella Navidad

Juan Luis aún recuerda aquella Navidad del 2011 a la perfección. El presidente ejecutivo del Banco Guayaquil, Ángelo Caputi, lo llamó a su casa en España invitándolo a colaborar de forma permanente. "Lo pensé poco y claro era una aventura, pero España



En confianza...

Edad: *54 años*
Comida favorita: *Mariscos y ceviches.*
Lectura de cabecera: *Novelas históricas.*
Películas: *Star Wars y de ciencia ficción.*
Pasatiempo: *Series de TV, "si me quitan Netflix, tendría que trabajar unas horas más".*
Deportes: *Tenis y esquí.*

estaba muy mal. Cogí a mi esposa y mi hijo Daniel de 12 años y vine acá, a un país joven con muchas posibilidades".

A su llegada, el ejecutivo español encontró directivos jóvenes y trabajadores listos para dar el salto tecnológico. "El reto era actualizar el sistema. Si bien los canales de atención al cliente estaban bien, casa adentro había limitaciones".

Este profesional no solo cambió el "core bancario" de la entidad, también estableció sistemas internos para lograr un 99,99% de estabilidad. "Hoy el banco trabaja 24/7 y todos los días del año sin una parada transaccional o de canales".

Las anécdotas

¿Costó trabajo adaptarse al ruido y la vida guayaquileña? "Para nada, encontré una ciudad muy cálida, con gente encantadora y salvo dos meses de calor, el clima me gusta. Me enamoré de Guayaquil".

En el puerto principal, Juan Luis se siente un "guayaco" más. Cuenta con soltura que tiene "una pandilla de amigos" con quienes viaja a la playa, va al estadio de Emelec y arma escapadas de sábado para comer ceviches.

El futuro

Renovación ha sido la característica del trabajo de este español al frente de tres áreas clave en el Banco Guayaquil: tecnología, organización y procesos. En total tiene a su cargo 172 personas, además de programadores externos.

En 2015, la entidad marca un hito al incorporar el reconocimiento facial para los usuarios de la banca virtual móvil. Este mecanismo biométrico reduce los riegos de seguridad informática.

El próximo paso, según indica, es aplicar la biometría facial para los clientes del banco, "cuando vayan a un cajero solo tendrán que mirar la pantalla y se conocerá su identidad".

En dos años, el Vicepresidente de Tecnología del banco se ha propuesto otro desafío: más del 90% de las operaciones de los ejecutivos podrán realizar tanto en la oficina como a través del móvil. Convencido del poder de la tecnología, Juan Luis asegura que su vida en Guayaquil aún tiene muchas fechas en el calendario por marcar.

Novatech presentó nuevos productos de Qlik

Novatech, compañía de consultoría en procesos de tecnología y estrategia empresarial, realizó el lanzamiento de los nuevos productos de Qlik, empresa de soluciones para la visualización de datos.

Jorge Barahona, gerente de la unidad de CPM en Novatech, recalcó que el evento busca dar a conocer a los clientes la nueva plataforma de Qlik que cuenta con herramientas de avanzada y tecnología que engloba conceptos nuevos como machine learning, reglas cognitivas, temas de servicio en la nube, analítica, etc.



► *Fabio Guimaraes, Partner Sales Manager Latin América de Qlik, Jorge Barahona, Gerente de la Unidad CPM de Novatech, Luis Morales, Gerente de Soluciones de Negocios de Novatech, Alejandro Ruales, Arquitecto de soluciones de Novatech.*

Fabio Guimaraes, Partner Sales Manager Latin América de Qlik, señaló que con este tipo de encuentros es posible conocer la demanda del mercado y las necesidades reales de los clientes. Las nuevas herramientas de Qlik benefician a las organizaciones "Qlik trata a los datos independientemente de la compañía, es decir, las soluciones son para todo tipo de analítica, no importa si la empresa tiene 5 o 100 empleados".

Finalmente, Luis Riaño, Gerente de Tecnología e Información de Seguros del Pichincha, aseguró que Qlik es una herramienta que presenta la información de forma visual y amigable; además, permite analizarla en distintos niveles y en tiempo real, generando oportunidades para la empresa que la utiliza.

GMS realizó la conferencia anual de seguridad de la información

GMS, empresa de seguridad de la información, organizó la sexta Conferencia Anual GMS 2017. El tema central que presentaron este año fue: la ingeniería social. Sin embargo, se trataron otros temas como la transformación digital.

Esteban Lubensky, presidente ejecutivo de GMS, comentó que es importante que los asistentes entiendan que los hackers se han especializado en romper las protecciones tecnológicas que las empresas arman en su red.



► *Jonathan Córdoba, Roberto Aguilar, Xavier Almeida, Esteban Lubensky, Bruno Sánchez, Alejandro Navarro ejecutivos de GMS.*

Respecto a la transformación digital, Lubensky mencionó que es una tendencia en la que el riesgo incrementa, puesto que toda la información se encuentra en canales digitales. "La transformación digital es llevada con premura para obtener un resultado rápido, pero por eso, las empresas no consideran el riesgo al que se enfrentan y dejan de lado la seguridad", acotó el ejecutivo.

Una de las ponencias se refirió a transformación digital, Eric Gómez de Qualys habló sobre "Los Retos de la Transformación Digital", y la importancia de capacitar a las personas, ya que son el eslabón más débil en tema de seguridad. "Con tantos dispositivos conectados el riesgo aumenta y es necesario que las empresas estén listas para utilizar la tecnología a su favor, tomando en cuenta los riesgos a los que se enfrentan", finalizó.

IP User Group: **Seguridad electrónica** en Guayaquil



IP UserGroup realizó el II Encuentro Internacional de Tecnología en Seguridad, Redes e Infraestructura “IP-in-Action LIVE Guayaquil”.
A la cita asistieron 150 participantes y empresas especialistas en la industria de la seguridad electrónica a nivel latinoamericano. En el desarrollo de talleres de actualización tecnológica simultáneos se analizaron y revisaron tendencias de soluciones unificadas, interconectividad IP de larga distancia y PoE, sistemas de alarma GPRS, control de acceso, seguridad y sistemas de analítica, seguridad física, sistemas de comunicación inalámbrica para smart cities, sistemas y gestión de video, etc.
Javier Ruales, category Manager de Seguridad y Proyectos, de Intcomex, señaló que las tendencias en seguridad electrónica evolucionan hacia IoT y Big data y en cuanto a capacidades e implementación se ha mejorado mucho, ya que los dispositivos además de cumplir sus funciones básicas realizan análisis de datos con la información que capturan. En el mercado existen equipos de seguridad electrónica diseñados para analizar la información a través de la captura de imágenes e inclusive realizar el rastreo de las mismas.
Para Ruales, la adopción de tecnología de seguridad electrónica es distinta en el sector público y privado inclusive es diferente en sectores, por ejemplo, la industria adopta más soluciones automatizadas como detectores de temperatura, ruido, etc., que se adaptan sobre las mismas cámaras video para visibilizar y gestionar de mejor manera los procesos productivos.
Sobre la adopción de soluciones de seguridad electrónica, comentó que Ecuador se adapta y acepta la oferta de distintas tecnologías. “En Ecuador somos un país de tecnología lo que se trae para el mercado se consume”.

Líderes de IT hablan sobre **transformación digital en Cionet**

La reunión de Cionet de Guayaquil convocó a los vicepresidentes de tecnología y gerentes de IT para tratar sobre transformación digital. En la introducción al conversatorio, Gabriel Alzate, a través de una videoconferencia, dio a conocer su metodología para la transformación. La misma que se basa en el cliente y en la entrega de productos o servicios de calidad utilizando canales on line adecuados.
Esta metodología que involucra desde marketing, canales de venta y el elemento humano de la organización está atravesada por la tecnología como un componente de valor que brinda la posibilidad de diversificar los canales que llegan al usuario a través de internet, web, app, o call center, como si fueran varias vías de acceso que desembocan en un solo canal.
Además, varios CIO de empresas de Guayaquil como Vicky Ycaza de Delcorp, y la especialista en seguridad Patricia Tapia conversaron y compartieron sobre experiencias en el proceso hacia la transformación digital.


CIO's de Guayaquil miembros de Cionet, durante la reunión sobre transformación digital.

ASUG cumplió su **XV reunión**


Miembros de ASUG durante el encuentro en Quito.

Con una amplia agenda, ejecutivos de IT de empresas miembros de la Asociación de Usuarios de SAP, ASUG, realizaron en Quito la XV jornada de trabajo para tratar temas de interés sobre el entorno SAP.
En la reunión organizada por Patricio Arias, gerente de Tecnología de Adelca, alrededor de 30 empresas miembros pudieron conocer sobre metodologías de Design Thinking, trabajo en entornos IoT, el potencial y la evolución de los nuevos modelos de negocios con SAP Leonardo, el uso de la herramienta Mural en la innovación empresarial.
Seidor, empresa de servicios, soluciones y consultoría presentó la experiencia de Emotional Pulse a través de la experiencia del escalador español Ferran LaTorre, a quien a través de tecnología y una app lo monitorearon en su ascenso al Everest, sus datos fueron enviados vía satélite a la plataforma en la nube de SAP donde se almacenaron y procesaron en tiempo real para conocer el estado físico y emocional del escalador.
En esta reunión, los miembros de la ASUG recorrieron los laboratorios de la carrera de Ingeniería Industrial de la Universidad de las Américas, UDLA, donde se experimenta con herramientas SAP y se realizan prototipados para resolver problemas de productividad.

Smartbase propone metodología para ir a la **transformación digital**



►*Agustín García , gerente Financiero Tech Data Ecuador; Patricio Espinosa, director de Cuentas Corporativas de IBM, María Victoria Díaz, directora de Consultoría y Javier Soto, socio y Director Comercial para Latinoamérica de SmartBase Group; Gencys Segarra gerente de Sinergy Hard*

Smartbase Group, empresa de tecnología y especialista en analítica avanzada, junto a IBM y TechData dieron a conocer algunas tendencias disruptivas en las que se apalanca la transformación digital. El aumento de nativos digitales, dispositivos móviles y el aparecimiento de starp up impulsan lo digital y marcan una nueva era de trabajo que incide en las empresas y el mercado.

María Victoria Díaz, directora de Consultoría en SmartBase Group comentó que las empresas deben considerar una metodología de cuatro aspectos relevantes, es decir que cada estrategia sea personalizada, adaptada a cada empresa; alinearse a procesos y considerar al recurso humano y su relación con la tecnología y la organización.

Smartbase Group realizó el mismo evento en Guayaquil donde presentó su metodología para la innovación y transformación digital, en esta presentación participaron otros socios estratégicos como Sinergy Hard, empresa dedicada a la proveer productos, servicios, capacitación y consultoría.

Gencys Segarra, gerente de Sinergy Hard, comentó que la transformación es un cambio estratégico en el que las empresas innovan para mejorar la experiencia de los clientes y para ello, la tarea de los proveedores de soluciones y consultoría es convertirse en un vínculo, "estamos creando mecanismos para que la interacción entre clientes y las organizaciones a través de tecnología sean óptimos".

Una vitrina para actualizar conocimientos



► Daniel González de Zebra; Lina Andrade, Héctor Redrobán de Uniscan, Iván Díaz de Honeywell.

La Vitrina Tecnológica, el evento que año año realiza Uniscan, empresa ecuatoriana proveedora de soluciones de identificación automática, convocó a sus canales y principales fabricantes de soluciones. Durante un día completo, representantes de Zebra Technologies Honeywell Star Micronics in Latin America Unitech Latin America Datalogic BioTrack Software Bematech, dictaron charlas técnicas y de soporte de producto para los aliados de negocios de Uniscan, además, durante el netwoking se discutieron sobre los beneficios en la distribución de soluciones.

Paralelamente, Uniscan inauguró sus nuevas oficinas, desde donde continuarán impulsando a sus canales y colaborando activamente con los fabricantes.



Tech Data refuerza su marca global

Tech Data presentó su nueva identidad de marca. Tras la adquisición del negocio Technology Solutions de Avnet, a principios de este año, Tech Data operará ahora como una marca unificada en todos sus mercados alrededor del mundo, lo que permitirá a los socios distribuidores beneficiarse de su portafolio integral de productos, soluciones y servicios.

Para permitir un enfoque especializado y a la vez mantener los niveles de servicio, la compañía agrupó la oferta de sus productos en dos portafolios de soluciones principales bajo la marca Tech Data: el portafolio Endpoint Solutions, el cual incluye principalmente sistemas de computadoras personales, teléfonos móviles y accesorios, impresoras, periféricos, suministros, software y productos electrónicos de consumo; y el portafolio Advanced Solutions que incluye principalmente tecnologías de centros de datos como almacenamiento, redes, servidores, software de tecnología avanzada e infraestructura convergente/hiperconvergente.

Este portafolio también incluye tecnologías de próxima generación como la nube, IoT, movilidad, seguridad y soluciones de analítica.

Además de los dos portafolios de soluciones de la compañía, Tech Data continuará con el lanzamiento al mercado de tres soluciones especializadas: Datech Solutions, Maverick AV Solutions y Global Computing Components.

VU Security desarrolló solución que gestiona el ciclo de vida digital

La empresa VU Security desarrolló Secure Onboarding, un conjunto de soluciones que permiten gestionar todo el ciclo de vida digital del ciudadano. Las empresas podrán utilizarlo tanto para sus clientes como para sus empleados, capturando sus documentos de identidad ciudadana, rasgos biométricos y otros factores de autenticación brindando un robusto esquema de scoring para cualquier tipo de flujo de enrolamiento u operación transaccional.



Con el Secure On boarding, el usuario puede iniciar los procesos de forma remota, sea desde el celular, tablet, computadora, ATM, POS o cualquier otro dispositivo donde se pueda iniciar una operación, además, permite incorporar uno o más dispositivos con el objetivo de que la operación comience en un canal y finalice en otro.

El proceso de Secure Onboarding puede ser utilizado por los gobiernos y bancos, ya que agrega mayor nivel de verificación de datos, durante la verificación de documentación ciudadana. También, aumenta la capacidad de cruce de información entre sistemas biométricos de manera remota o presencial, y valida parte del proceso a través de la comunicación directa con el ciudadano por medio del método de mensajería seleccionado por el cliente.

Ciudades Inteligentes mejoran la calidad de vida de los ciudadanos



► MIguel Yapur, decano de la Facultad de Ingenieria de la ESPOL; Florean Lasnes, Director Ejecutivo de Cámara de Comercio e Industrias Franco-Ecuatoriana, Carlos Romero, Gerente General de Constecoin.

La Cámara de Comercio e Industria Franco-Ecuatoriana, en cooperación con la Embajada de Francia y la Agencia Francesa de Desarrollo, realizó el Seminario Ciudades Inteligentes y Desarrollo Sostenible.

Según Florian Lasnes, director Ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industria Franco-Ecuatoriana, el objetivo del evento fue mostrar a los asistentes la experiencia de ciudades a nivel internacional para promover el desarrollo de esta temática en el país, y de esta manera, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y el urbanismo. Entre los conferencistas se encontraban representantes de empresas francesas y ecuatorianas que compartieron su conocimiento con delegados de municipios, gobierno y empresas privadas del país.

Lasnes sostuvo que existe un concepto erróneo sobre lo que son las ciudades inteligentes, "ser una ciudad inteligente no es únicamente para grandes ciudades, existen pueblos pequeños con soluciones inteligentes en diferentes temáticas como turismo, desempleo, servicio social, entre otros".

Adicionalmente, la empresa ecuatoriana Constecoin también participó en este evento. En su conferencia, Carlos Romero, Gerente General de Constecoin, comentó que se deben crear plataformas que capturen la información generada por los ciudadanos, y esta debe ser utilizada para mejorar los servicios. Estas plataformas deben incorporar herramientas para la toma de decisiones y así generar un beneficio común.

Las **empresas ecuatorianas** en el camino a la *transformación digital*

Concebida como el siguiente nivel en l evolución de los negocios, la Transforma ción Digital es pieza fundamental en l agenda empresarial. Un 28% de las industria de América Latina aumentará su presupuest para la digitalización. Así lo estima la encuest de Gartner realizada a 2.598 CEOs de 93 países 18 de ellos latinoamericanos.

Las empresas ecuatorianas viven los proceso de transformación digital de maneras distintas atendiendo a su entorno, problemática y razón de ser de su negocio. Todas sin excepción bus can la eficiencia, mejorar la experiencia de su clientes y acercarse al mundo digital.

Algunas compañías, tecnológicamente, se pre paran con la modernización de sus sistemas c la adopción de servicios en la nube, en cambio otras industrias lideradas por el directorio o las gerencias avanzan integrando soluciones de analítica de datos, e inclusive prueban aplica ciones cognitivas basadas en inteligencia arti ficial.

Para tener un mejor panorama presentamos la visión de las consultoras Deloitte, Ernest & Young, y KPMG sobre Transformación Digita en las industrias de retail y el sector financierc ecuatoriano, seguido de una breve radiografía basada en la experiencia de CIO y líderes de

El sector financiero asume gradualmente la **transformación digital**

Los bancos de la era digital requieren un reajuste profundo y drástico de cómo su personal reacciona ante las necesidades del cliente.

Por: Roberth Chávez

La transformación digital en las instituciones financieras no es nueva, con el paso de los años más bien se han desarrollado estrategias encaminadas a mejorar la experiencia del cliente y adaptar la gestión del negocio a las expectativas cambiantes de los clientes mediante la creación de nuevas formas de hacer negocio. Aunque, hay que señalar que existen importantes retos que afrontar.

El primero, en particular, está relacionado con la omni-canalidad. Mientras, los clientes incrementan dramáticamente el uso de teléfonos inteligentes y tabletas, la experiencia móvil debe ir más allá de crear soluciones móviles y consolidar la información sobre el cliente desde los distintos puntos de contacto, por ejemplo, ventanilla, call center, etc. y crear un perfil detallado y completo de sus necesidades. De manera, que la oferta de productos tenga una acogida inmediata por los distintos clientes de las instituciones.

Hay que reconocer también que el sector financiero es un mercado cambiante en el que nuevos actores como las fintech obligan a los bancos a evolucionar y adaptar sus modelos operativos. En particular, cambios en su tecnología que permita mejorar el "time-to-market" de nuevos productos y servicios.

Finalmente, no olvidemos mirar casa adentro de las organizaciones. Los bancos de la era digital requieren un reajuste profundo y drástico de cómo su personal reacciona ante las necesidades del cliente. Esto implica entender que los silos organizacionales levantan obstáculos significativos para crear nuevas soluciones para los clientes.



► Roberth Chávez Senior Manager | Risk Advisory & Cyber-Risk Services.

En un artículo titulado "The need to rewire organizational DNA" sobre las instituciones financieras en la cúspide de su transformación digital por MIT Sloan Management Review y Deloitte Digital (2016 Digital Business Global Executive Study), se listan los principales cambios culturales a tomar en cuenta para que una organización financiera alcance la verdadera transformación digital:

Estos atributos muestran lo que muchos bancos a nivel mundial ya lo hacen, por ejemplo, omni-canalidad para obtener una experiencia centrada en el cliente pero también algunos aspectos conflictivos para los cuales se deberá encontrar un punto de balance adecuado frente al riesgo o la estructura organizacional. Tomemos como ejemplo este último punto, una estructura centralizada y jerárquica podría contribuir a la estandarización de procesos mientras que un enfoque distribuido generaría un efecto "desorden" pero posiblemente beneficiaría la experiencia del cliente.

Atributos Culturales	Enfoque tradicional	Enfoque digital
Adaptabilidad para el cambio	Lento, pero innovador	Ágil
Estilo de trabajo	En forma de silos / aislado	Colaborativo
Estructura organizacional	Jerárquico	Distribuido
Apetito de riesgo	Cauteloso	Exploratorio
Experiencia del cliente	Enfoque en el cliente	Centrado en el cliente

Estrategia de crecimiento en un entorno digital



► *Por: Martín Gonzales*
Gerente Senior de IT Advisory en EY Ecuador
martin.gonzales@ec.ey.com

Las empresas de retail deben enfocarse en "innovación digital de adentro hacia afuera" frente a nuevos competidores disruptivos

Las compañías de retail han evolucionado para atender al consumidor, afrontar cambios tecnológicos y enfrentar la creciente amenaza de competidores digitales. Reaccionar a estos cambios sin lograr un retorno financiero positivo puede paralizarlas. Entonces, ¿qué estrategia deben seguir para responder a estos cambios y responder a sus clientes sin tirar la casa por la ventana? Muchas aplicaron la "innovación digital de afuera hacia adentro" utilizando tecnologías para mejorar la experiencia del cliente, para que conozcan la historia de la marca y para diferenciarse personalizando su oferta; pero ahora se han dado cuenta que deben enfocarse en la "innovación digital de adentro hacia afuera" para enfrentarse a nuevos competidores disruptivos, por lo cual deberán:

1 Comprender el comportamiento del cliente y no sólo su expectativa

Deben comprender al cliente como nunca antes, abordando sus demandas insatisfechas y anticipándose a sus necesidades. Aquellas que aprovechan efectivamente la información de sus clientes y se anticipan reconfiguran sus tiendas, productos y promociones en línea.

2 Digitalizar las tiendas

Aunque la compra debe ser una experiencia única y no está separada de los canales de venta, la tienda digital es una experiencia independiente que debe tener:

- Disponibilidad de stock, usando sistemas de vigilancia inteligentes que transmiten niveles de stock.
- Precios en tiempo real, que cambian dinámicamente y monitorean la respuesta del cliente.
- Mobile checkout para agilizar el proceso de pago.

46%
de las compañías de retail invertirán en nuevas tecnologías/ software de análisis predictivo durante los próximos años.

3 Realizar una reingenieria de la cadena de suministros:

Los clientes desean buscar, comprar y devolver artículos a través de una infinidad de canales. En un mundo omnicanal, la cadena de suministros deberá:

- Equilibrar la agilidad y la eficiencia. Responder a ciclos de demanda y anticiparse, reduciendo la demanda volátil y cambiar el comportamiento del cliente.
- Mantener el stock correcto en el lugar correcto. Mirar cada producto y evaluar el potencial de crecimiento, margen y ajuste con la estrategia. Asignar los productos al canal correcto y eliminar los no rentables o cubrirlos a costos reducidos.
- Cumplir los estándares del mañana, no los de hoy. ¿Por qué luchar ahora para lograr la entrega al día siguiente cuando los competidores ya ofrecen la entrega el mismo día?

4 Digitalizar las operaciones

Mirar las innovaciones fuera de la zona de confort. La robótica, el aprendizaje automático y las tecnologías maduras harán que las operaciones minoristas sean más atractivas.

En resumen, sin una acción inmediata para focalizarse en la "innovación digital de adentro hacia afuera" y conforme los competidores globales siguen desarrollando sus capacidades digitales vertiginosamente, cualquier compañía de retail que permanezca quieta, se quedará cada vez atrás y comprometerá su supervivencia.



► *Silvio López*
Coordinador de Inteligencia de Negocios

Ingenio San Carlos fomenta la cultura analítica

Las prácticas de Inteligencia de negocios de Ingenio San Carlos incluyen, ya hace varios años, desde sencillas tareas de procesamiento de datos, pasando por automatización de reportes de alta complejidad, hasta consolidar consultas empresariales para el nivel estratégico.

"Con nuestro almacén de datos SAP Business Warehouse ya robusto y confiable sumado a un plan contínuo de automatización de reportes ejecutándose, decidimos dar el siguiente paso: impulsar la Cultura Analítica en la organización otorgando herramientas ágiles y sencillas de autoservicio", comenta Silvio López, Coordinador de Inteligencia de Negocios en el Ingenio San Carlos.

En el año 2017, el ingenio azucarero implementó un plan piloto con Tableau para usuarios ya familiarizados con análisis importantes del negocio. La intención, comenta López, era proveerles velocidad y agilidad para la comprensión de los datos acompañadas de una metodología de trabajo.

El ejecutivo, quien ha liderado e impulsado la cultura analítica en el Ingenio San Carlos, menciona que la experiencia con Tableau ha sido exitosa: "confiamos que nos permitirá contagiar el ímpetu analítico al resto de la organización".

Actualmente las áreas de ventas y operaciones son los principales usuarios de Tableau en el Ingenio San Carlos, allí realizan análisis para decidir las estrategias comerciales para el próximo año y para controlar y estabilizar los costos de las labores agrícolas y de mantenimiento de flota.

La implementación estuvo a cargo de BI Solutions, empresa con vasta experiencia en Tableau. Silvio López comenta que la capacitación y el acompañamiento a los analistas fue vital para obtener los primeros tableros e informes que desde el primer día fueron útiles para el negocio.

"El proceso de adaptación usuario-herramienta fue rápido gracias a una selección adecuada de los analistas, un equipo con ganas de aprender y sacar provecho a su tiempo y su trabajo, y gracias a Tableau que es una herramienta intuitiva, sencilla, amigable y que ofrece unas visualizaciones fantásticas", indica el Coordinador de Inteligencia de Negocios. El Ingenio San Carlos cuenta actualmente con diez licencias de Tableau Desktop, y dentro de sus planes prevén implementar a fines de octubre Tableau Server, un recurso con el que llegarán a ejecutivos de nivel estratégico con los análisis y visualizaciones relevantes. Para el primer trimestre del 2018 iniciarán un ciclo de formación en Tableau para diez nuevos analistas.

> *"Hoy estamos implementando proyectos de negocio en la organización donde Tableau, junto a nuestro almacén de datos SAP Business Warehouse, nos está ayudando a ver y entender mejor los datos".*

La transformación digital en el sector de "retail"

El sector de "retail" es uno de los sectores que presenta mayores oportunidades de transformación digital.



► Marco Clavijo
socio de asesoría KPMG
mclavijo@kpmg.com



► Patricio Ramón
gerente senior asesoría KPMG
pramon@kpmg.com

Las tendencias del sector en la práctica se asocian a una revolución digital altamente dependiente de tecnologías disruptivas como cloud, Internet de las cosas, big data, inteligencia artificial, computación móvil, automatización robótica de procesos, entre otras, aunque por sí solas no ofrecen ningún valor, sino en la medida en que se diseñe una estrategia de negocio apropiada.

De acuerdo al estudio global "CIO Survey 2017", publicado por KPMG y Harvey Nash, el 38% de encuestados del sector "retail" tiene una visión y estrategia digital clara. Las cifras indican que hay mucho camino por recorrer en este sector.

Desde el lado técnico, uno de los principales retos para las empresas de "retail" es adecuar su infraestructura tecnológica actual a las arquitecturas abiertas, adaptables y modulares que ofrecen las tecnologías digitales. En Ecuador, un importante número de empresas del sector minorista tienen desarrollos propios para sus procesos comerciales y de gestión de inventario y algunas con iniciativas de comercio electrónico incipientes. La adaptación a estas tecnologías existentes a fin de que puedan convivir en un ecosistema de TI mucho más amplio, es un pilar fundamental en el proceso de transformación.

Así mismo, es importante considerar que la transformación digital requiere una madurez del gobierno de TI que implica, entre otras cosas, obtener nuevas competencias y conocimiento especializado para todo el equipo, fomentar la innovación y estar preparado para un viaje donde el cambio es lo único certero. Un proceso de transformación digital exitoso exige un cambio organizacional integral, reflejado en la evolución de los modelos de negocio y operativos de la organización donde el responsable y líder de un proceso de transformación debe trabajar con el CIO quien asume un rol protagónico y proactivo para en conjunto alcanzar los objetivos del negocio porque la transformación digital no es otra cosa que una transformación del negocio.

> Un proceso de transformación digital exitoso exige un cambio organizacional integral.

En la publicación "Global retail trends 2017" de KPMG, se muestran las siguientes tendencias para el sector del retail, las cuáles en su mayoría se apalancan de tecnologías digitales:

1. La tecnología está cambiando la experiencia del consumidor. El uso de analíticos predictivos en combinación con realidad virtual aumentada transforman la experiencia del consumidor y mejoran su interacción con el "retailer".
2. Las compras a través de dispositivos móviles continúan creciendo.
3. Conectar la experiencia física y digital del consumidor es fundamental.
4. Personalizar los productos o servicios induce a una conexión más íntima y emocional del consumidor y aumenta los niveles de fidelización.
5. Atraer y retener talento es crítico: el entorno actual en el que se desarrollan los negocios requiere nuevas competencias y talentos que deben atraer y retener las organizaciones.

Maresa:

Modernizar, el paso previo a la transformación

En 2016 Corporación Maresa renovó su plan estratégico en el que consideraron la migración del data center como principal eje para la modernización.



► *Juan Carlos Játiva, gerente de Operaciones.*

Corporación Maresa, holding del sector automotriz, está transformando su negocio apoyada en tecnología. Según Juan Carlos Játiva, Gerente de Operaciones de Corporación Maresa, la iniciativa de IT se alinea a la estrategia del negocio. "En IT garantizamos que la compañía tenga los sistemas necesarios que permitan operar, mantener el crecimiento del negocio y mejorar la satisfacción del cliente de acuerdo con las tendencias tecnológicas".

En Corporación Maresa hablar de alineación tecnológica de negocio es sinónimo de transformación digital. Una de las principales acciones que se ejecutaron es la migración del data center. Anteriormente, la empresa contaba con infraestructura obsoleta y por eso, tras un plan estratégico en 2016, decidieron renovarlo a finales de ese año. Játiva comenta que toda la infraestructura, excepto los sistemas de control de equipos, antivirus y el System Service Configuration Management, fue migrado a la nube de Azure.

Para lograrlo, fortalecieron los temas de comunicación en la empresa, por lo que el ejecutivo mencionó que este cambio representa varias ventajas para la empresa. "Hemos podido fortalecer el plan de recuperación de desastres de la organización, antes no contábamos con redundancia completa y dependíamos directamente del data center de Quito. Adicional a esto se generaron ahorros considerables debido a la característica de Azure de pago por consumo," afirma.

> "Lo que se implementa en tecnología debe estar alineado a las necesidades de la estrategia de negocio, no a lo que está de moda en el sector"

Con la iniciativa de modernizar sus sistemas, Corporación Maresa está migrando su ERP a un ERP web que les permite ofrecer más soluciones de movilidad y con ello incorporar un bus de servicios en modalidad SaaS bajo la nube de Azure, la cual administra la interrelación entre el ERP principal y todos los sistemas satélites.

Según Játiva, se espera que estos procesos potencien, en un futuro, las herramientas de inteligencia de negocio. La gestión ya ha comenzado, la compañía está centralizando todos los canales para ofrecer una experiencia de omnicanalidad, un proceso que lo realiza TI en conjunto con el área de Marketing.

Con el CRM que permite centralizar toda la información del cliente, Jativa menciona que lo siguiente es potenciar esa información; es decir, transformar la data en acciones, mejorar los servicios al cliente y fidelizarlo, para así generar un mayor volumen de ventas. "Lo que se implementa en tecnología debe estar alineado a las necesidades de la estrategia de negocio, no a lo que está de moda en el sector", concluye.

Liberty Seguros:

Mejorar digitalmente los procesos hacia clientes



► *Dahil García, gerente de Tecnología.*

Liberty Seguros en Ecuador gestiona sus cambios en los servicios hacia sus clientes, bajo una estrategia general de su oficina matriz en Estados Unidos e implementando las mejores prácticas de experiencias de sucursales de otros países de la región. Con la colaboración de los brokers, por ejemplo, se ha dinamizado la digitalización de procesos en el manejo de facturación electrónica y documentos de vinculación.

Las estrategias de comercialización también se adaptan a la necesidad digital de los clientes y del mercado. Los sitios web de comparación de precios o agregadores, las oportunidades de venta de servicios a través de los denominados "leads", la potenciación de las redes de manera estratégica, son utilizados en esta dinámica de transformación.

Liberty Seguros sistematizó sus servicios de reporte de siniestros en línea en noviembre del 2016, al momento el 98% de clientes utilizan el servicio. La transformación digital en Liberty se sustenta en procesos tecnológicos que cubren desde desarrollo web y metodologías ágiles con un equipo de trabajo "in house", infraestructura, disponibilidad de equipos, servicios, y esquemas de seguridad que apoyan los requerimientos de las distintas áreas del negocio.

Dahil García, gerente de Tecnología de Liberty Ecuador, señala que una de las ventajas en la transformación es que la compañía es multinacional, de manera que la experiencia, buenas prácticas de otras operaciones regionales facilitan los procesos e implementación de herramientas. Toda la cadena desde información sobre productos y servicios para clientes; así como las herramientas para la gestión de los brókers está digitalizada.

Como toda empresa de seguros, Liberty mantiene un área especializada encargada del análisis y evaluación de riesgos. Para el departamento actuarial, IT define las plataformas de analítica adecuada para el análisis de datos o modelaje para las distintas verticales de negocio.

García explica que se recopilan distintas bases de datos estructurados, además, procesos de extracción, recopilación y carga de distintas fuentes como enriquecedoras de datos, calificadoras de créditos, metadatos no estructurados, etc., que permiten la tomar acciones, por ejemplo, al área comercial, para renovación de pólizas.



► Daniela Bravo, gerente de Marketing y Planeación Estratégica.

Análisis de datos posibilita estratégias

Daniela Bravo, gerente de Marketing y Planeación Estratégica de Liberty Seguros, menciona que el análisis permite definir una estrategia de precios para cada producto o servicio a través de un modelo predictivo, pero también, es posible hacer un análisis preventivo, considerando los riesgos variables estacionales, como fenómenos naturales. Además, solicitar el análisis de clientes o brókers de seguros para definir estrategias basadas en data y no en supuestos.

Internet de las cosas, business analytics, inteligencia artificial y Big Data. Todos estos términos integran la transformación digital de la multinacional ecuatoriana.



Salvador Orellana, director de IT.

Grupo Vilaseca: el cliente como objetivo máximo

En las oficinas del Grupo Vilaseca no hay papeles ni cestos de basura. Los únicos archiveros con folios son utilizados por los departamentos de legal y financiero. Estos segmentos de la compañía están inmersos en un proceso de digitalización de los libros contables, documentos o facturas. "Todos nuestros datos ahora están en la Nube y no en servidores físicos", dice Salvador Orellana, director de IT. El ingeniero guayaquileño está convencido de la transformación digital que lleva adelante este reconocido conglomerado ecuatoriano desde hace 2 años.

"Todo comenzó con la llegada del nuevo presidente ejecutivo Carlos Orozco, él vino con ideas disruptivas para implementarlas acá", indica Orellana mientras muestra cada rincón de esta renovada oficina.

La transformación digital es pieza fundamental en la agenda empresarial. En el Grupo Vilaseca la transformación empezó sustituyendo los centros de cómputo tradicionales por servicios en la Nube. Hoy, explica Orellana, los tiempos de flujo y procesamiento de la información financiera se han reducido significativamente. Además la multinacional, cuyas áreas de negocios abarcan alimentos procesados, empaques, suministros industriales y recientemente el sector inmobiliario, está en proceso de migrar hacia un ERP (Sistema para la Planificación de Recursos) de clase mundial, para la gestión financiera, de inventarios, logística y operaciones.



El ser humano, siempre primero

El director del área de IT asegura que todo empieza con los colaboradores, en conjunto con ellos se buscan los puntos poco eficientes de los procesos, se analiza la mejora de las tareas y luego nos apoyamos en la tecnología". Orellana reconoce que siempre hay resistencia, sin embargo, el compromiso de los colaboradores por alcanzar metas posibilita alcanzar las metas propuestas.

Otro avance es el uso de la analítica de datos o Analytics con un equipo multidisciplinario el cual recurre a técnicas de inteligencia artificial. "Tenemos herramientas tecnológicas que nos permiten estudiar la información y correlacionarla. Así podemos estudiar los mercados para crear nuevos productos, mejorar los existentes o aliarnos con otros productores", dice el ejecutivo.

El objetivo de la transformación digital es lograr una experiencia única para el cliente. Y esto según Orellana, lo ha entendido bien el Grupo Vilaseca, pues al momento están embarcados en una renovación para que todas las áreas de la empresa se orienten al servicio.

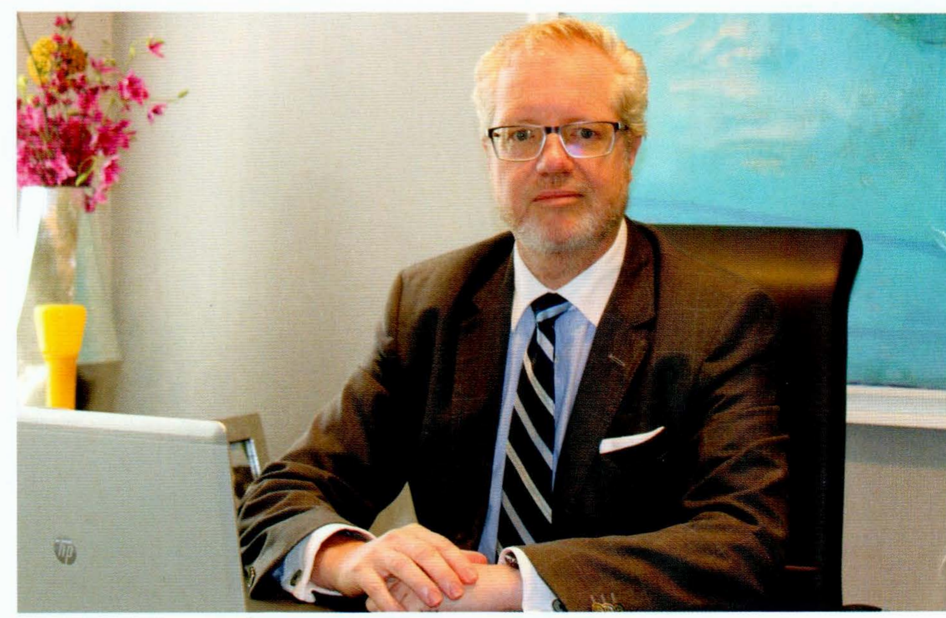
El desarrollo continúa, enfatiza el director de IT: "Vamos a tener mejoras en nuestra planta de congelados que significarán una reducción significativa del costo del almacenamiento de nuestros productos. Será una planta completamente robotizada."

Banco de Guayaquil

Una estrategia basada en la simplificación y la automatización

Lo mejor está por venir es un slogan que se adapta muy bien a lo que sucede en el Banco Guayaquil en materia de transformación digital, un proceso liderado por el compromiso y participación de la alta dirección y de todas las áreas del negocio.

A nivel tecnológico, la transformación digital se ha dado en dos frentes. Por un lado, la mejora de los procesos de punta de los canales para sus clientes, y la digitalización de procesos internos. Juan Luis Reca, vicepresidente de Organización y Tecnología del Banco Guayaquil, menciona que la institución financiera se precia de tener un catálogo de soluciones digitales innovadores para sus clientes, con niveles de servicio superiores al 99,98 por ciento para todos los canales.



► *Juan Luis Reca, vicepresidente de Organización y Tecnología.*

Durante los tres últimos años, cambiaron el terminal financiero de sus oficinas, la plataforma de ventas y atención, e integraron herramientas de catálogo de productos, gestores documentales, sistemas estadísticos inteligentes para el scoring de comportamiento y análisis de riesgos. Además, adoptaron el concepto de movilidad en todos los subsistemas de venta y en los canales electrónicos, aplicando lógica que garantiza la omnicanalidad, con aplicaciones más amigables, intuitivas y seguras sin perder la usabilidad.

> El siguiente paso en la transformación digital es mejorar los niveles de conocimiento.

En el camino hacia la transformación digital, Banco Guayaquil también cambió su core central del negocio modernizando todo su modelo de datos, sustituyó los preimpresos por documentación autogenerada por las aplicaciones, la web tradicional se convierte ens multidispositivo, diseñada pensando en lo móvil pero garantizando lo web.

Banco Guayaquil utiliza tecnologías de chatbot integradas con sistemas que manejan grandes volúmenes de información y que aprenden, también cuenta con sistemas reconocimiento de voz, validación de rostro, etc., integrados con los sistemas transaccionales para garantizar autenticación, y maximizar la experiencia positiva del usuario, indica Juan Luis Reca.

También en fase de implementación están la biometría de autenticación, desarrollo de campañas de productos personalizadas en tiempo real, perfilamientos y segmentación de clientes y potenciales clientes, en base información no estructurada, nuevos medios de pago basados en modernas tecnologías, etc.

El siguiente paso en la transformación del Banco Guayaquil, más allá de la tecnología, dice Juan Luis Reca, vicepresidente de Organización y Tecnología, tiene que ver con mejorar los niveles de conocimiento de las potenciales evoluciones del sector.

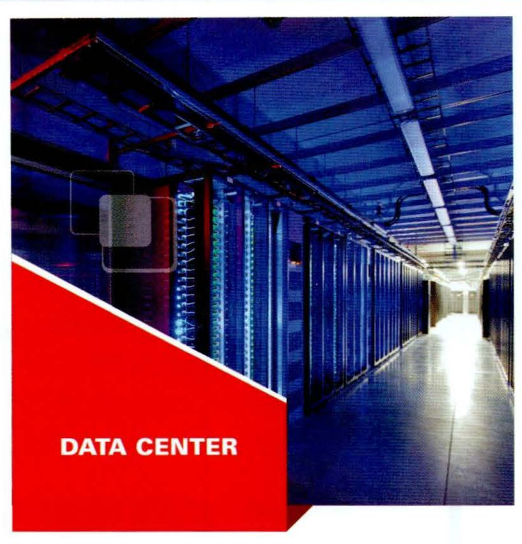


CONSTECOIN
CONSTRUCCIONES & INGENIERÍA **Cia. Ltda.**

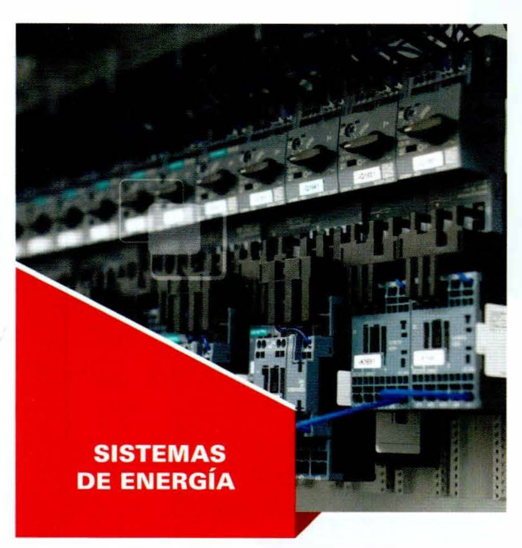
Integración - Transformación - Innovación



- Soluciones de software.
  - Análisis de sentimiento en redes sociales.
  - Implementación del ERP E-Business Suite.
- Implementación de soluciones para "Ciudades Inteligentes".
  - Recopilación y procesamiento de Datos Abiertos (OpenData).
  - Soluciones Transporte Inteligente, Sensores Inteligentes (IoT), LiFi.
- **Software y Hardware para seguridad informática.**
- **Soluciones Convergentes e Híperconvergentes.**
- **Implementación de sistemas de video vigilancia con IVS.**
- **Infraestructura de TI: Servidores, Storage, Networking, Fibra Óptica, Microondas.**



- **Llave en mano.**
  - Diseño y Construcción.
  - Equipos Convergentes e Hiperconvergentes.
  - Repotenciación de equipos y migración en caliente.
  - Accesos con sistema biométrico, CCTV.
- **Procesos de migración a Servidores en la Nube (Cloud Servers).**
- **Procesamiento y comunicaciónes.**
- **Sistemas de: Energía, Climatización, Detección y Extinción de Incendios.**
- **DCIM, racks, cableado estructurado, piso técnico, adecuaciones civiles.**



- **Sistemas de Monitoreo de equipos de energía.**
- **Soluciones integrales llave en mano: diseño, construcción e implementación.**
  - Provisión e instalación de Generadores, Sistemas de Energía Asegurada, Cámaras de Transformación, Sistemas de puesta a Tierra.
  - Trabajos en Caliente de Migración de Energía tanto para AC como para DC.
- **AC.**
  - Redes en Medio y Bajo Voltaje, Grupos electrógenos, Transformadores, UPS, Inversores.

  DC.
  - Sistemas de rectificación, Bancos de Baterías, Protecciones contra transientes (TVSS).
- **Proyectos con energías renovables.**
  - Fotovoltáica
  - Hidráulica
  - Eólica



- **Telecomunicaciones.**
  - Trabajos en Planta Externa: redes de cobre, fibra OPGW, GPON; canalización; pruebas con OTDR.
  - Trabajos en Planta Interna: instalación y configuración de centrales telefónicas;
  - armado botellones; regletas KRONE voz y datos.
- **Contenedores equipados con energía y climatización.**
- **Sistemas mecánicos.**
  - Contra Incendios.
  - De vapor.
- **Radiobases.**
  - Torres ventadas, torres auto soportadas, pararrayos.
  - Cimentaciones para las bases de torres.
- **Obra civil.**
  - Topografía, estudios de Suelo.
  - Cerramiento con mallas metálicas.
- **Networking, Fibra Óptica, Microondas.**



Constecoin


#constecoinec


@constecoinec

www.constecoin.com

Quito: Isla Genovesa N43 -158 y Río Coca
(593) 2 2 438 777
proyectos@constecoin.com

Guayaquil: Alborada 11va. Etapa, Manzana 35
Villa 1 Manuel Ignacio Murillo e Isidro Ayora.
(593) 4 2 176 423



Metropolitan Touring
agrega asesoría personalizada

La transformación digital de Metropolintan Touring mira al negocio como una OTA, en inglés On line Travel Agency, pero con asesoría personalizada para optimizar la experiencia de los clientes.



Luis Romero, gerente General y Marcelo Haro, gerente de Innovación Tecnolgógica y Proyectos.

Durante 65 años, la agencia de viajes Metropolitan Touring ha liderado el turismo emisor entregando una amplia variedad de servicios a los viajeros ecuatorianos con un componente adicional, la asesoría, asistencia personalizada con el conocimiento del sector que garantiza la mejor experiencia del viajero, comenta Luis Romero, gerente General de Metropolitan Touring.

Con una visión hacia el futuro, la agencia de viajes tiene lista su propuesta de transformación que aprovecha su expertise y las tendencias digitales que se dan en el sector. Luis Romero, menciona que los cambios se consideraron bajo cuatro premisas: reducir gastos evitando reprocesos, aumentar la eficiencia administrativa, mejorar la atención al cliente y la exigencia de la competencia electrónica de las agencias de viaje.

Con una planeación a mediano plazo, definieron la actualización de sus sistemas. Desde 2015 desarrollaron una plataforma integral diseñada "in house". Para Marcelo Haro, gerente de Innovación Tecnológica y Proyectos de Metropolitan Touring, la tarea inicial fue "ordenar la casa" con un back office que disminuya la carga operativa.

Diseñaron una plataforma denominada Orión aplicando metodologías Togaf y Scrum. y la integraron al sistema de reservas Sabre. A nivel de las aplicaciones de ofimática utilizan un modelo hibrido de nube con la suite de Google que les permite trabajar colaborativamente entre todas las oficinas y sucursales.

Además, una base de datos centralizada en Oracle con la suite de Oracle Business Inteligence. "Dimos el primer paso para ir a la analítica predictiva y Big data que nos permitirá en combinación con la experiencia y conocimiento de Metropolitan Touring explotar al máximo la información de las distintas bases de datos de los clientes y entregar servicios y productos direccionados según sus necesidades y comportamiento de compra", indicó Haro.

> Intensificaran el comercio electrónico de su portal, redes sociales, posicionamiento SEO, y marketing digital.

Hace 5 años, la agencia de viajes desarrolló una plataforma web dinámica, transaccional con botones de pago, dedicada a la venta de servicios y paquetes turísticos. Marcelo Haro subraya que siguiendo la planeación estratégica prevén innovar su web para competir en el mercado nacional o internacional en la oferta de servicios turísticos.

La innovación también abarca a los clientes corporativos quienes, en un futuro a corto plazo, tendrán al alcance acceso a una OBT, en inglés, Online Booking Tools, una herramienta de reservas online para planificar y reservar el itinerario completo de viaje.

Interagua:

Una estrategia digital para optimizar servicios

El corazón de negocio de Interagua es garantizar que el agua, recurso vital, llegue a los habitantes de Guayaquil, además, de la rehabilitación, reparación y construcción de redes de servicio.



► *Jorge Mahecha, director Comercial.*

Para Jorge Mahecha, director Comercial de Interagua, la transformación digital en la gestión de acueductos es un proceso amplio que pasa desde la implementación de tecnologías asociadas para reducir costos, mejorar los procesos operativos de ingeniería a través del internet de todo, para finalmente beneficiar a los consumidores.

Adicional, se debe atender otras tareas relacionadas con la atención de otros servicios a los clientes. A través del proyecto Open Smart Blue, Interagua definió una serie de recursos basados en una estrategia digital para mejorar la calidad de servicios y comunicación con los usuarios. Una renovada página web adaptada a los sistemas de facturación electrónica del servicio de agua potable, una agencia de atención virtual al cliente, y recaudación en línea. Además, un sistema de gestión documental integrado, la implementación del nuevo sistema de gestión comercial técnico y la plataforma móvil que permite la conectividad a través de una app para la consulta de facturas, consumo, lugares de pago, etc.

Open Smart Blue es una solución que involucra desde una app, una web y plataforma transaccional de pago en tiempo real, el uso de oficinas móviles versátiles con proyección a instalarlas en distintos puntos de la ciudad, ejemplo, en las paradas de la ecovía.

Contamos con sistemas de información y geolocalización para dispositivos móviles conectados en tiempo real con los sistemas centrales sobre la nube que permiten reducir los tiempos de atención al cliente y los procesos de facturación, indicó Mahecha.

La facturación en sitio, monitoreo de medidores inteligentes a grandes consumidores y clientes son los servicios digitales que se han trasladado al consumidor. Además, se han afinado otros servicios destinados para el cliente interno del área comercial, y el uso de notificaciones en fallas de redes de agua a través del uso de mensajes automáticos, call center y el nuevo portal web.

En la transformación digital la tecnología es una herramienta utilizada para que la comunidad se beneficie de los servicios, comenta Mahecha. "De manera que las inversiones que se realizan en tecnología ayudan a que Guayaquil disponga del servicio las 24 horas del día".

Trámite en línea para clientes y usuarios finales

- *Nuevo portal web con renovación de servicios en línea que incluye una oficina virtual*
- *Facilidades para consulta de saldos, registro de reclamos, solicitudes técnicas, etc.*
- *Servicios móviles como chat en línea con asesores de cuenta, facturación electrónica.*

Grupo Papelesa

en procesos de innovación

El Grupo Papelesa es una industria guayaquileña que a lo largo de sus 47 años de trayectoria en el mercado ecuatoriano ha evolucionado e innovado tecnología, procesos y gestión.

Conformada por tres compañías: Grupo Papelero S.A., Papelesa C. Ltda. y AGPSA Almacenes Generales de Papel Sociedad Anónima se preparan para la transformación digital.

Con el apoyo del Economista José Jaramillo, presidente y fundador del Grupo Papelesa, el trabajo colaborativo de cada área del negocio y la Gerencia de IT desde hace cuatro años, iniciaron un proceso de cambio y actualización tecnológica que se vincula con la transformación digital del negocio.

La definición de los "key user" o usuarios clave como agentes vitales para la generación de requerimientos tecnológicos facilitó los cambios e implementación de nuevas herramientas tecnológicas. Guillermo Veintimilla, gerente de Sistemas Corporativos, comenta que al ser un área de servicios, IT define el software y las plataformas necesarias para encaminar a la empresa a asumir su rol y asegurar que la transformación digital culmine en proyectos estratégicos desarrollados por fases y en el menor tiempo posible.

> "IT define el software y las plataformas necesarias para encaminar a la empresa a asumir su rol."

Para Veintimilla el objetivo de la transformación digital en una industria manufacturera es la sistematización de procesos neurálgicos como producción, inventario, ventas, etc., que se consolidada en información medible.

En Grupasa migraron a la versión de SAP 6.07, implementaron un sistema MRP para la planificación y administración de la producción.

Además, proyectos en área de producción donde las máquinas que fabrican láminas de cartón están apalancadas en el concepto de IoT, cuentan con dispositivos que alimentan una base de datos con información de velocidades, desperdicio, productividad de la maquinaria, etc.

Un elemento que ha facilitado el camino hacia la transformación digital de Grupasa es la aplicación de sistemas de mejora continua que promueve en la organización la competitividad global y el desarrollo de habilidades y conocimiento de los colaboradores.

En Papelesa, dedicada a la distribución y comercialización de suministros escolares y oficina, es una empresa con un negocio más ágil y de cara al cliente, por ello, implementaron una plataforma segura de e-commerce con un catálogo digital de productos para la comercialización que funciona 24/7 y con una sistema de pagos a través de tarjetas de crédito.



► *José Jaramillo, presidente y fundador.*

Veintimilla señala que Grupasa se ha sistematizado y digitalizado para consolidar información con el uso de herramientas como Qlik View posibilitan el análisis de datos y el trabajo en distintos cubos de información y con ello "estamos en un proceso de innovación hacia la transformación digital".

El siguiente paso, dice Guillermo Veintimilla, es ir hacia SAP HANA orientado a Business Intelligence como parte del core y enlazar información ejecutiva junto a Qlik view, además, tener presencia en la nube, afianzar la movilidad con las seguridades del caso y sumar la mayor cantidad de equipos o proyectos que trabajen en internet de las cosas.

Cooprogreso prevé ejecutar siete proyectos

Cooprogreso se convirtió en una de las pioneras en América Latina al utilizar los servicios del core bancario en la nube.

La transformación en Cooprogreso es parte de la visión de cambio que lideran las principales autoridades de la institución bajo una propuesta de eficiencia de servicios y productos pensados para sus socios y clientes. En la gestión del cambio redefinieron sus procesos, involucraron a sus colaboradores e implementaron tecnología.



► *Vicente Ortíz, gerente de Tecnología e Innovación y Stalin Muñoz, gerente General.*

Vicente Ortiz, gerente de Tecnología e Innovación de Cooprogreso, indica que la transversalidad tecnológica hacia la eficiencia operativa es prioritaria para mejorar las herramientas de autoservicio para los clientes y convertir a la cooperativa en digital.

> “Buscamos que los socios manejen la misma experiencia al utilizar los distintos recursos de acceso a sus cuentas.”

A inicios de 2016, implementaron un core bancario en la nube. Stalin Muñoz, Gerente General señaló que marcaron un hito a nivel regional y Cooprogreso se convirtió en una de las pioneras en América Latina al utilizar los servicios del core bancario en la nube.

El cambio de core significó la reducción de costos en infraestructura, costos administrativos, compra de licencias y la creación de nuevas formas de trabajo en los procesos de cierre, comenta el gerente de Tecnología e Innovación.

El reto en la siguiente fase de transformación de Cooprogreso va de la mano del socio y cliente, mejorar su experiencia optimizando las herramientas existentes e incorporando otras bajo las mejores prácticas tecnológicas y procesos ágiles.

La omnicanalidad es la misión de Cooprogreso y el compromiso de los colaboradores de todas las áreas de negocio “buscamos que los socios manejen la misma experiencia al utilizar los distintos recursos de acceso a sus cuentas tanto desde los ATM, servicios en línea, call center, y canales de pago”, dijo Ortiz.

Dentro de su planificación estratégica se prevén 7 proyectos de transformación digital. Actualmente, trabajan en Big data y la potenciación de sistemas de información gerencial que está también en la nube; analizan herramientas de machine learning para el uso de chatbots como asistente virtual pero a la vez con la posibilidad de realizar transacciones.

También se suman propuestas de gestión comercial, virtualización y digitalización de los productos de activos, pasivos, y servicios que el cliente demanda, desarrollo de redes sociales como canal informativo, de servicio y transaccional, desarrollo de mecanismos de pago y de circulación del efectivo con tarjetas de crédito y débito con valores agregados adicionales, etc.

La ejecución de cinco de los proyectos será en un plazo de dos años, según Stalin Muñoz, gerente de Cooprogreso, quien manifestó que los procesos de innovación no son solo tecnológicos sino de cambio de la cultura organizacional.



Recursos Humanos,

retos y tendencias en la era de la transformación digital

El talento humano es una pieza fundamental en el proceso de transformación digital, colaboradores, directivos adoptan e impulsan el cambio.

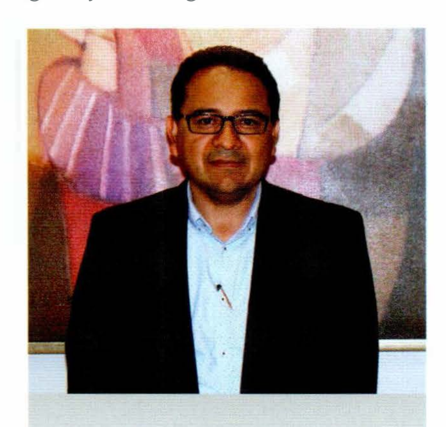
Las empresas ecuatorianas fluyen y cambian hacia la transformación digital, muchas se encuentran en los primeros desafíos de utilizar tecnología para transformar a las empresas o descubriendo el siguiente nivel con la utilización de herramientas de inteligencia de negocios, uso de minería de datos, colaboración virtual y visualizando el potencial del aprendizaje automático con tecnologías y aplicaciones de inteligencia artificial, machine learning, y el IoT.

La tecnología en el concepto amplio de transformación digital es un habilitador en los procesos de las organizaciones a los que se suman directivos, las gerencias y el recurso humano que adopta e impulsa el cambio.

En el XXV Congreso de Recursos Humanos, organizado por la Asociación de Gestión Humana del Ecuador, ADGHE, se analizaron los retos y tendencias de recursos humanos en la era de la transformación digital.

Irwin Buitrón, vicepresidente de la ADGHE, la tarea de Recursos Humanos es diseñar el ambiente necesario para que el talento humano de la organización pueda experimentar, fallar y aprender. Y el acercamiento debe realizarse horizontal y verticalmente. Por ejemplo, a través de espacios de aprendizaje con el uso de metodologías como Design Thinking, prototipado, Lean Start-up y crear espacios de innovación de manera que la gente produzca ideas que se las pueda reconocer y desarrollar.

La tarea de recursos humanos en el cambio hacia la transformación digital es fusionar los talentos y habilidades de las distintas generaciones que conviven en la organización. Convivir con lo mejor de cada una de esas generaciones, combinar el conocimiento histórico de las personas con mayor experiencia y maximizar su potencial convirtiéndoles en mentores de las nuevas generaciones que quiere arriesgarse y hacer algo distinto.



Para William Salazar, director de Recursos Humanos del Grupo Marathon para Ecuador, Perú y Bolivia, además del uso de herramientas digitales en la formación del recurso humano también es importante entrenar al personal en la propuesta del cambio hacia la transformación digital.

Hay que vencer la resistencia al cambio con acceso a información que permita ir hacia la cultura digital de la organización, además, de un liderazgo sólido, dice Salazar.

Desde la visión de recursos humanos, la transformación digital es un trabajo en conjunto con la gerencia de IT a través de la validación del talento de los miembros de la organización y de las tareas de socialización y capacitación de los colaboradores para adaptarse a los cambios.

La transformación hacia una era completamente digital impacta en la gestión humana y organizacional y en la cultura empresarial de las distintas industrias, y exige que empresas que proveen servicios para cumplir el propósito satisfagan los requerimientos tecnológicos pero a la vez, los colaboradores entiendan el alcance de cambiar un modelo de negocio y la dinámica de relacionarse entre individuos. La transformación digital, dice Sahíra Herrera, directora de Recursos Humanos de Telefónica, tiene un impacto en la gestión humana y organizacional y es una oportunidad para transformar el uso de los espacios de trabajo de los colaboradores.

En esa medida, Telefónica, habilitó espacios laborales en su nuevo edificio para fomentar el trabajo colaborativo y una convivencia bajo el concepto de movilidad. Los espacios abiertos de trabajo están adaptados con conexiones de ancho de banda y comunicaciones unificadas que incluyen herramientas como Jabber que permite realizar llamadas de voz desde laptops y tablets entre colaboradores desde cualquier lugar. Es decir, la computadora personal se convierte en la extensión telefónica de cada uno de los empleados. Por eso, todos tienen unos audífonos especiales vía Bluetooth. Además, para la gestión y reserva de espacios utilizan Job Spot.

Sahíra Herrera menciona que antes de realizar estos cambios disruptivos de la oficina móvil se arrancó con una estrategia de gestión del cambio en el



que se abordó un capítulo relacionado con la comunicación con un año y medio de anticipación, se capacitó a los colaboradores sobre el trabajo colaborativo y la construcción colectiva.

Todo siguió una planificación y una estrategia, inclusive el último día, en el que se sembró ilusión en el corazón de los colaboradores, según comento Sahíra Herrera. En la cuarta revolución hacia la digitalización hay un componente tecnológico, sin embargo, las personas y sus capacidades son las que llevarán a cabo su ejecución, finalizó la ejecutiva.



- *Requiere nuevas capacidades de los profesionales*
- *Nuevos modelos de trabajo y espacios para laborar*
- *Las personas y la cultura de las organizaciones se deben aprovechar*
- *Se debe digitalizar las propias funciones de recursos humanos*

Líder digital

Según el estudio "Strategy & 's 2016 Chief Digital Officer Study" de PwC sobre 2.500 empresas más importantes del mundo, el 19% de ellas ha nombrado a un CDO, o Chief Digital Officer para supervisar la transformación digital del negocio.

- ***60%** de los líderes digitales han sido contratados en los últimos dos años.*
- *Las empresas de servicios financieros y las industrias orientadas al consumidor tienen la mayor proporción de líderes digitales. **35%** de las compañías de seguros tienen líderes digitales y el **27%** de las compañías bancarias. y de productos de consumo.*



Acelerar la vinculación digital del usuario

Ricardo Villadiego, CEO y fundador de Easy Solutions, empresa latinoamericana de protección contra el Fraude, en una entrevista con IT ahora, se refirió a la seguridad como un tema vital en el proceso de transformación digital.

Con una breve retrospectiva Villadiego señaló que el sector bancario, que anteriormente solucionaba los problemas de negocio para luego protegerlo, ha cambiado con la transformación digital porque la ciberseguridad es una condición innata de este proceso.

Hay conciencia sobre la transformación digital y seguridad, aunque no se traduce en acciones. "La industria está consciente de que los proyectos exitosos de transformación digital involucran la seguridad desde el mismo instante en que se concibe el proyecto, porque nunca antes la prevención de fraudes electrónicos ha sido tan importante en el negocio bancario como hoy cuando las transacciones digitales crecen a una velocidad significativa", indica.

Una de las principales barreras para ir hacia la transformación digital, dice Villadiego, es el nivel de vinculación digital del usuario o el cliente, es decir cómo las compañías entregan mecanismos fáciles y confiables al usuario para que éste haga uso de nuevos servicios de forma versátil.

Las organizaciones que tienen iniciativas de transformación digital deben tomar en serio todos los elementos necesarios que en materia de seguridad se dan y que contribuyen en su ejecución. Ricardo Villadiego, CEO de Easy Solutions, detalla que dentro de los procesos de transformación digital es importante acelerar la vinculación digital y la forma de hacerlo es enlazando digitalmente al usuario o cliente a través de servicios en línea disponibles 7 por 24, de lo contario impactará negativamente en la eficiencia del negocio, señala Villadiego.

El ejecutivo sugiere una aceleración a través del análisis de riesgo de las personas que se está vinculando, esto es a través de cuatro capas: la información que la institución y el gobierno, conocen sobre cada persona y que está expresada en su mail, cuentas de redes sociales, cédula de ciudadanía, la información biométrica y finalmente, la información que se encuentra en cada dispositivo de las personas.

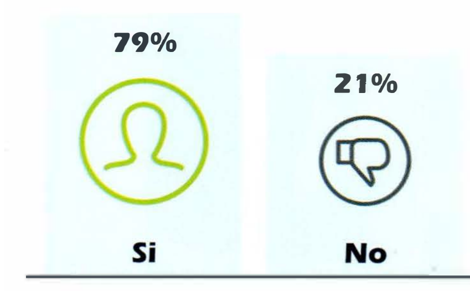
La seguirdad en la transformación digital

- *Confianza digital con el monitoreo proactivo de canales y activos digitales de las organizaciones.*
- *Automatización de los procesos que involucren en el menor grado posible tareas manuales*
- *Tomar en cuenta la explosión en el uso de Machine learning e IA que maximizan la velocidad de consumo de información y toma de decisiones*
- *Autenticación como el ancla de la transformación digital.*

Estudio sobre **seguridad de la Información** en Ecuador 2017

Deloitte presentó la primera edición de su estudio de Seguridad de la Información Ecuador 2017, en el cual se miden las principales tendencias en cuanto a seguridad de la información, así como sus retos y obstáculos. Participaron más de 50 empresas nacionales y multinacionales de diversas industrias de Servicios Financieros 46%, bienes y consumo 38%, energía y recursos renovables 10%, Tecnología, Medios y Telecomunicaciones 4%, Ciencias de la Salud 2%.

El **79%** de las empresas del estudio señaló que disponen de un responsable de seguridad de la información (CISO – Chief Information Security)





El **62%** de empresas encuestadas no cuenta con un presupuesto específico aplicado a la gestión de seguridad de la información.



Evolución del presupuesto de seguridad de información en 2018 en comparación con el presupuesto de 2017

Reducción de presupuesto	9%
Mantenimiento del mismo presupuesto	42%
Incremento de entre 1% y 5%	11%
Incremento de entre 6% y 10%	4%
Incremento mayor al 10%	8%
No conoce/ no responde	26%



Revisa el estudio completo en este link

Retorno de inversión

No se mide el retorno de la inversión en SI         **73%**

Calculando el retorno en base a la reducción de riesgos   **13%**

Mediante indicadores de disminución de incidentes de SI  **10%**

Otra  **4%**

Tendencias sobre **seguridad digital bancaria** en la Celaes

Durante el XXXII Congreso Latinoamericano Seguridad Bancaria, Celaes, realizado en Quito, se analizaron temas coyunturales y de interés para las entidades financieras. Expertos abordaron en alrededor de 35 charlas temas sobre riesgos y amenazas de seguridad, nuevas regulaciones de seguridad y proyecciones en el sistema financiero de Latinoamérica, cómo enfrentar los delitos informáticos y sobre el fraude en transacciones.

Además, las ponencias destacaron la injerencia de las nuevas tendencias tecnológicas Big Data, IoT, transferencia digital y el uso de elementos robóticos en la atención de reclamos de fraude.



► Julio José Prado, presidente Ejecutivo de la Asobanca.

Durante la Celaes 35 expertos analizaron temas de interés relacionados con la banca, los nuevos desafíos y riesgos que debe enfrentar el sector.

El evento coordinado por Santiago Rodriguez, presidente del Comité Latinoamericano de Expertos en Seguridad Bancaria de la FELABAN, contó con alrededor de 400 participantes provenientes de toda la región.

¿Contra quién compite la banca?

Julio José Prado, presidente ejecutivo de la Asobanca se refirió a los distintos actores que compiten con la banca y la experiencia que tienen los consumidores en relación a los servicios. La visión vertical de comparación del sector bancario es distinta a la de los consumidores quienes analizan su experiencia de compra digital de compra rápida en canales como Amazon y buscan una experiencia similar en servicios bancarios, de manera que en la era del "costumer experience" la competencia no tiene barrera ni fronteras.

Señaló además, que los grandes jugadores denominados "big tech" (grandes empresas de internet que incursionan en el negocio financiero), podrían convertirse en competencia para la banca, y aunque están presentes en el ecosistema de pago su presencia es de bajo perfil frente a reguladores y en puntos de contacto con clientes. "No quieren ser bancos pero quieren hacer banca", este es un tema para analizar ya que estas empresa cuentan con capacidad técnica, tecnológica y la confianza de los consumidores. Prado enfatiza que las "big tech" quieren estar en el ecosistema de pagos digitales entre el consumidor y los comercios.

Trabajar con las fintech en un ganar-ganar

En otro tema, Carlos Baradello, inversionista, consultor y profesor invitado a la Celaes, habló sobre las fuerzas disruptivas que se dan en el ecosistema financiero, los retos y acciones que el sector tiene para innovar. Algunas de ellas, tienen que ver

con aprovechar las aceleradoras y aportar en actividades compartidas con emprendedores tecnológicos; el manejo de las interacciones con los clientes a través de la experiencia, el uso de plataformas que agilizan y hacen la diferencia en la entrega de servicios financieros, conocer cómo se debe monetizar los datos, uso de nuevas tecnologías como inteligencia artificial, etc.

En este proceso de innovación también se abren nuevas vulnerabilidades de manera que la seguridad debe ser vista como un elemento estratégico, argumenta Baradello.

Al referirse a la transformación digital, Baradello señaló que la digitalización no es nada nuevo solo que era costoso, de manera que se digitalizaban solo algunos procesos de la cadena de negocio, ahora dice, cuando todo se digitaliza existe un problema y es la lentitud con que las empresas lo hacen, y el motivo según el conferencista es el temor de enfrentarse a procesos disruptivos y al fracaso.

Además, existe otro nuevo desafío dentro de la transformación digital en el sector financiero que implica trabajar en conjunto con las fintech en una sinergia que debe ser aprovechada en un ganar-ganar.

Los grandes jugadores denominados “big tech” podrían convertirse en competencia para la banca, y aunque están presentes en el ecosistema de pago su presencia es de bajo perfil.

► *Carlos Baradello, inversionista, consultor y profesor.*



► *José Gómez de la Torre, vicepresidente de Operaciones de grupo Radical.*

Nuevas opciones de **seguridad** para el **sector financiero**

La empresa ecuatoriana Radical le apuesta a soluciones de seguridad sectorizadas. Durante la Celaes realizada en Quito, dio a conocer el potencial que una institución financiera puede alcanzar con los servicios de un Centro de Respuesta de Incidentes de Seguridad Informática, CSIRST.

José Gómez de la Torre, vicepresidente de Operaciones de grupo Radical, señaló que existen múltiples ventajas, como el respaldo de un equipo de profesionales con altos estándares de trabajo, la recuperación rápida frente a las amenazas, prevención oportuna y planificación estructurada.

La suma del sector financiero a esta propuesta de servicio de un CSIRT es viable porque entrega un valor tangible bajo expectativas regulatorias, además de mantener los estándares de confidencialidad, “en ciberseguridad, hay que combatir a un enemigo común que es externo y que ataca sobre todo a entidades financieras”, dijo.

El sector podría acceder a varias alternativas de servicio a través de un SOC con aprendizaje cognitivo de ciberseguridad, equipos de respuesta a incidentes, etc.

Gómez de la Torre, indicó que al momento con el SOC de Radical proveen servicios a clientes de banca y cooperativas y están ampliando el portafolio de productos soportados en dos pilares, el conocimiento de expertos y tecnología de punta.



Iniciativas de empresas y start up en el ecosistema fintech ecuatoriano

La revolución tecnológica con Los hábitos de consumo, la familiaridad cada vez más extendida con canales móviles y facilidad de hacer transacciones desde sus teléfonos inteligentes abren oportunidades a nuevos actores y gestores que dinamizan el ecosistema financiero y tecnológico de las fintech. Uno de ellos, son las startup tecnológicas que desarrollan soluciones para el sector financiero con una amplia oferta de servicios.

Estas iniciativas tecnológicas que abarcan distintos ámbitos como aplicaciones de finanzas personales, plataformas de pagos o transferencias, búsqueda de financiamiento, plataformas de acceso a servicios financieros, financiación colectiva, etc. se desarrollan también en Ecuador y con ello, la posibilidad de impulsar el sector financiero hacia la transformación digital y un reordenamiento de los modelos de negocio tradicionales de la banca.

PwC señala que las mayores transformaciones dentro de cinco años se darán en la banca de retail o de consumo y en el negocio de medios de pago.

En este segmento se incluye un directorio de empresas y start up tecnológicas que cohabitan en el ecosistema fintech ecuatoriano.

El ecosistema fintech
busca la cooperación entre actores clave



► Fernando Rivera, CTO de ETF.com y Co-fundador de Buen Trip.

La combinación de nuevas tecnologías como el Internet móvil con los bajos niveles de bancarización en Ecuador y América Latina, han creado grandes oportunidades de innovación para empresas tecnológicas que quieren triunfar donde la banca tradicional está fallando. A estas empresas se les conoce como fintechs, o startups fintech. El fintech es una de las áreas de emprendimiento de mayor crecimiento en el mundo, y nuestra región no es la excepción.

En la región las oportunidades más claras para las startups se centran en brindar acceso a servicios financieros como pagos, préstamos y cuentas de ahorros. Vemos claramente que tanto startups como inversionistas están dirigiendo su mirada a solucionar estos problemas. En Colombia se estima que existen más de 70 startups enfocadas en el sector financiero. En México las startups fintech han recibido el 27% de todo el financiamiento de capital de riesgo y la ronda más grande fue de $35 millones, por parte de Kueski, que ofrece préstamos personales inmediatos.

En Ecuador las fintech mayoritariamente se concentran en ofrecer software corporativo para bancos, servicios de pagos, remesas y crowdfunding. Empresas ecuatorianas jóvenes como Payphone, Kushki, Dátil, y Friendly Transfer están dando sus primeros pasos de internacionalización en la región. Otras, como Denarius ofrecen software bancario en la nube y sus principales clientes son bancos y cooperativas. También existen iniciativas de intra-emprendimiento de empresas consolidadas como MotorCredit de Latamautos que financia la compra de autos usados y ya operan en Ecuador y México.

Nos hemos rezagado frente a los vecinos pero demostramos la habilidad de innovar y exportar a la región, no hay razón para no volverlo a hacer.

Inicialmente, la respuesta de la banca mundial hacia las startups fintech fue de rechazo y cautela. Sin embargo, luego de la experiencia vivida por la industria de la música y para evitar cometer los mismos errores, optaron por invertir y adquirir las startups como una estrategia de innovación y desarrollo de productos. En América Latina, el principal actor es sin duda el BBVA, que organiza concursos e invierte en startups en la región.

En Ecuador algunos bancos han optado por desarrollar "in house", subcontratar el desarrollo de sus propias soluciones, confiados en que todavía son capaces de innovar y buscando proteger su posición de mercado.

Aceleradoras de startups como Buen Trip en Ecuador y Finnovista a nivel regional buscan fomentar la colaboración entre el sector financiero y las startups. La razón es sencilla, las dos se necesitan. Los bancos y empresas financieras deben saber que no son buenas en innovación y tecnología porque no son empresas tecnológicas. Mientras que las startups tecnológicas no tienen ni los recursos ni la experiencia para operar en un ambiente altamente regulado como el de los servicios bancarios.

Actualmente, la banca y las cooperativas del país están en el proceso para ir hacia un sistema del dinero electrónico, una clara oportunidad para la innovación y la creación de nuevas soluciones tecnológicas que beneficien al consumidor.

Para alcanzar este objetivo es importante que ni la banca, ni el estado impongan una única solución de dinero electrónico. Los administradores del sistema deberían diseñar una plataforma de dinero electrónico sobre la cual cualquier startup o empresa puedan desarrollar sus soluciones. A fin de cuentas, el mercado no es monolítico y lo que requiere una PYME en términos de transacción de pagos no es igual a lo que requiere un individuo o una gran empresa.

Ecuador está listo para el boom de las fintech. Históricamente, lideró la tecnología bancaria desde los primeros cajeros automáticos en Sudamérica, hasta los core bancarios con empresas que todavía exportan como Cobis.

Ecosistema fintech en Ecuador



El primer radar del ecosistema fintech en Ecuador construido por Finnovista, con el apoyo del Hub Buen Trip, registra al menos 31 empresas dedicadas a desarrollar y proveer de soluciones para los distintos segmentos del negocio del sector financiero.

El radar ubica a las fintech en segmentos 10 segmentos según la actividad. Según el radar la amplia mayoría de las startups Fintech se encuentran dentro del segmento denominado Gestión de Finanzas Empresariales (Enterprise Financial Management), con un 32% de las startups identificadas. En segundo lugar, se posiciona el segmento Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras (Enterprise Technologies for Financial Institutions) a la par con el segmento de Pagos y Remesas (Payments and Remittances), ambos con un 16% de las startup Fintech identificadas dedicadas a ellos.

La Revista IT ahora, realizó un acercamiento con las empresas del radar y a continuación presentamos un pequeño directorio con información sobre las aplicaciones implementaciones y usos de las soluciones ideadas por las directorio de las startups.

Directorio de starups y empresas de fintech

Acolítame

Acolítame Crowdfunding

Inicio de actividades: abril 2016

Aplicación fintech: Acolítame Crowdfunding

Descripción: Plataforma online local basada en brindar experiencia y ayudar al desarrollo del país, busca financiamiento para eventos culturales que involucren comunidades, por medio de los aportes voluntarios de personas que respaldan estas iniciativas.

www.acolitame.org



Alterbios

Inicio actividades 2013

Aplicación fintech: Quinde Fee

Clientes: Marathon, Ch Farina, Punto Net, Juris, Don Diego, Alimentos Snob, República del Cacao, otros.

Descripción: Solución de facturación electrónica pensada para Pymes y personas naturales.

www. quindefee.com/quinde/



AvaPOS

Inicio de actividades: 2015

1. Aplicación fintech: AvaPOS

Descripción: App de facturación electrónica en Android, complementaria a las soluciones financieras para PYMEs.

www.avapos.com

2. Aplicación fintech: Dora.ec

Descripción: La app permite facturar en cualquier punto de venta y conectarse con su sistema contable en línea. La facturación es con códigos de barra y está diseñada para Pymes, cuenta con los módulos de ingreso, egreso, inventario, roles de pago, retenciones, impuestos, bancos, genera ATS, balance general y EPG.

www.dora.ec



Bayteq

Inicio de actividades: marzo 2003

Aplicación fintech: Depósito remoto de cheques, Banca móvil, Mobile POS

Clientes: Banco Bolivariano, Banco de Guayaquil, Produbanco, Banamex (México), Banco Mercantil (Venezuela), Datafast, Medianet.

Descripción: Acceso a servicios financieros desde un teléfono inteligente.

www.bayteq.com



Biométrika

Inicio de actividades: noviembre 2009

Aplicación fintech: Bioserver®, .Net, SQL Server.

Clientes: Banco del Pichincha, Grupo KFC, Coop. Alianza del Valle, Coop. Cooprogreso, Coop. Oscus, Colmédica (Colombia), Sentinel (Ecuador, Panamá), Diebold, Ministerio de Finanzas, Banco Central del Ecuador.

Descripción: Plataforma multibiométrica de identificación humana para prevenir fraudes de identidad en transacciones financieras, de gobierno, salud, retail, entre otras. Cuenta con un motor de verificación e identificación que garantiza tiempos óptimos de atención al usuario, mediante huella, vena de los dedos, facial, iris, etc.

www.biometrika.ec



Businesswise S.A.

Inicio de actividades: 2013

Aplicación fintech: Smart mPOS

Clientes: Banamex (México), Datafast, Banco Internacional, Banco Mercantil Universal (Venezuela)

Descripción: Aplicación móvil que permite a profesionales independientes, tiendas unipersonales, y negocios que requieren de movilidad, realizar el cobro a sus clientes con cualquier tarjeta haciendo uso de su dispositivo móvil.

www.b-wise.com

Catapultados

La Plataforma Ecuatoriana de Crowdfunding

Inicio de actividades: enero 2015

Aplicación fintech: Catapultados

Descpición: Plataforma ecuatoriana de crowdfunding que provee a artistas, músicos, cineastas, diseñadores y otros creadores, con los recursos y el apoyo necesarios para realizar sus proyectos.

www.catapultados.com



Dátil

Inicio de actividades: mayo 2011

Aplicación fintech: Dátil

Clientes: Yaesta.com, Cabify, Nicelab.

Descripción: Sistema de punto de venta, pagos y contabilidad.

www.datil.co



Denarius

Aplicación fintech: Denarius
Clientes: Cooprogeso, Targetgroup, Codesarrollo, Banco Internacional, Municipio D.M de Quito.
Descripción: Denarius es un core financiero basado en cloud, orientado a prestar servicios de procesamiento transaccional, aprovisionamiento tecnológico y asesoramiento técnico-operativo-funcional a Cooperativas de Ahorro y Créditoe instituciones financieras.

www.denariusonline.com



Esdinamico Cia. Ltda.

Inicio de actividades: junio 2003
1. Aplicación fintech: Stupendo e e-billing
Clientes: McDonalds, Claro, Unilever, Johnson & Johnson, El Rosado, AIG, Yanbal, Merck, GMO, Quala, Arca, Electrolux, KLM, Caterpillar, Mercadolibre.
Descripción: Plataforma de emisión y recepción de facturas y todos los documentos electrónicos.

www.esdinamico.com

2. Aplicación fintech: efectify.com
Descripción: Plataforma que permite recibir financiamiento a cambio de sus facturas en 48 horas.

www.efectify.com



Hagamos Minga
Inicio de actividades: mayo 2016
Aplicación fintech: Hagamos Minga
Descripción: Crowdfunding de apoya a emprendedores para obtener fondos de varias personas o instituciones con el objetivo de implementar sus iniciativas en base a proyectos previamente identificados y consensuados con los beneficiario.

www.hagamosminga.com



HAZVACA

Crowdfunding del Ecuador
Inicio de actividades: agosto 2016
Aplicación fintech: HAZVACA.COM
Descripción: Crowdfunding que genera la participación de una comunidad para cumplir proyectos, por medio de donaciones. El proceso se realiza en la plataforma y puede ser monitoreado en tiempo real.

www.hazvaca.com



iBillionaire Capital

Inicio de actividades: 2016
Aplicación fintech: iBillionaire- Save More
Descripción: Plataforma que automatiza los ahorros e invierte en acciones a nivel mundial.

www.ibillionaire.com



IOUFINTECH

Inicio de actividades: agosto 2017
1. Aplicación fintech: Credipy
Clientes: Instituciones financieras, Instituciones Educativas.
Descripción: Plataforma para administrar el dinero desde un smartphone. Requiere abrir una cuenta de dinero electrónico para empezar a utilizarlo de inmediato.

www.credipy.com

2. Aplicación fintech: LENDIM Next Financial Solution.
Fecha: julio 2017
Clientes: Cooperativas
Descripción: Sistema que integra módulos de préstamo y ahorro completos y flexibles, dinero móvil, etc. Considerado como un banco 100% digital.
www.lendim.com



Kushki S.A.

Inicio actividades: marzo 2016
Aplicación fintech: Kushki
Clientes: Telefónica, Tuenti, Seguros Equinoccial, Salud, Cabify, Allianz, Pinto, Ingesa, y más de 50 emprendimientos.
Descripción: Pasarela de pagos que busca reducir el uso del efectivo, ayudar a crecer el ecosistema de ecommerce e implementar la mejor tecnología para los comercios que lo utilicen.

www.kushkipagos.com



Lynx Trade Cia. Ltda.

Inicio de actividades: diciembre 2012
1. Aplicación fintech: Operador
Clientes: Decevale, , ISSPOL, Bolsa de Valores de Guayaquil
Descripción: Solución software de manejo de inversiones dirigido a fondos de inversión como aseguradoras y seguros sociales.

www.lynxtrade.com

2. Aplicación fintech: TradeNet Pro
Descripción: Plataforma para inversionistas ordena y consolida información del mercado nacional e internacional y además permite hacer análisis y valorización de portafolios mediante una interfaz intuitiva.

www.lynxtrade.com

3. Aplicación fintech: TradeNet DECEVALE
Clientes: Decevale
Descripción: Sistema en línea para revisión de portafolios para sus clientes de su custodio. Utilizamos herramientas que permiten valorizar el portafolio en tiempo real.

www.lynxtrade.com

4. Aplicación fintech: API BVG
Clientes: Bolsa de Valores de Guayaquil
Descripción: Aplicación dedicada al consumo y consolidación de información bursátil de diferentes canales de comunicación y que son obtenidas desde la Bolsa de Valores de Guayaquil.

www.lynxtrade.com



Mensajea Latam

Inicio de actividades: 2016
Aplicación fintech: Mensajea
Clientes: FUXION (Perú), chatbox para brokers de seguros, financieras, colegios, startups, entre otros.
Descripción: Plataforma online que aprovecha las aplicaciones de chat para mejorar el servicio al cliente a través de chatbots que responden automáticamente las preguntas y requerimientos de los clientes, vender automáticamente, crear perfiles de los usuarios en base a las conversaciones, implementar campañas de mercadeo automatizadas y realizar transacciones financieras sin salir de la aplicación de chat.

www.mensajea.net



Mis Cuentas EC

Inicio de actividades: abril de 2015
Aplicación fintech: Mis Cuentas EC
Descripción: Solución para organizar y clasificar los gastos y tomar acciones para ahorrar.

www.miscuentas.ec


PayPhone

PayPhone

Inicio actividades: 2015
Aplicación fintech: PayPhone
Clientes: Fuxion, Sports Planet, Herbalife, Fossil, Tventas, otros
Descripción: Plataforma de pago mediante, el usuario puede registrar en una aplicación móvil sus tarjetas de crédito y débito; pagar de forma presencial, no presencial y online, en los diferentes establecimientos aliados al sistema de pago únicamente con su dispositivo celular, sin necesidad de utilizar su tarjeta plástica.

www.livepayphone.com



Safi

Inicio de actividades: 1993
Aplicación fintech: Safi
Descripción: Innovación tecnológica que brinda soluciones de software de Gestión Empresarial Corporativo Integrado ERP para Pymes.

www.safi.com.ec



Virtual Create Cia. Ltda.

Inicio de actividades: 1 de febrero del 2016
Aplicación fintech: Facturero móvil
Descripción: Plataforma online dirigida a Pymes y personas naturales que permite la emisión de documentos electrónicos y control financiero.

www.factureromovil.com

Empresa que también están en el radar fintech de Finnovista pero su información no fue actualizada.

Contifico
Criptext
Gestor
MotorCredit
Qash
Seguros123
Sige
VTEKSOFTFIN

El cambio de chip:
de un pensamiento lineal a uno exponencial



Por Andrea Pinto
Directora de Competitividad e Innovacion de Asobanca

Para hablar acerca del futuro retrocedamos a los años 60s cuando IBM y HP experimentaban con súper computadoras. Steve Jobs era tan solo un niño y Larry Page ni siquiera nacía. Pero hay dos sucesos en los 60 que nos indicaron hacia donde iba el mundo de la innovación, Los Supersónicos y Gordon Moore. William Hanna y Joseph Barbera compartieron su visión del año 2062 a través de la serie de televisión Los Supersónicos, la cual presentaba la vida de una familia del futuro rodeada de tecnología inimaginable en ese tiempo. Mientras que en 1965 Gordon Moore, co-fundador de Intel, publicó un paper basado en observaciones que concluían que el número de transistores en un circuito integrado se duplican aproximadamente cada dos años. Esta proyección fue la base de la Ley de Moore la cual, en pocas palabras, significa que el poder de inteligencia y procesamiento de una computadora se duplica cada dos años, mientras que su costo adquisitivo baja dramáticamente en el tiempo. Estos tres visionarios nos invitan a entender el poder del pensamiento exponencial. En este resumen profundizamos en 4 factores claves y para "cambiar el chip" y convertirnos en innovadores en esta era.

1. Tratar a los problemas como oportunidades: Para poder evolucionar a un pensamiento exponencial se necesita ver las cosas de una perspectiva nueva y diferente. Como sociedad estamos programados a ver los problemas como algo negativo y estresante, cuando deberíamos identificar la mayor cantidad de brechas para encontrar oportunidades de innovación. Esta mentalidad flexible permite adaptar herramientas y tecnología a las necesidades de la sociedad. Un ejemplo importante es el uso de inteligencia artificial y una de las compañías aplicando esta tecnología de manera importante es Google. Con la combinación de varias técnicas de inteligencia artificial (IA), se creó el Google Home. Un dispositivo que tan solo con reconocer tu voz puede recibir instrucciones y darte información en tiempo real. Este es uno de los usos mas simples de IA, pero también vemos cómo esta tecnología se aplica a la detección de fraude, al apoyo en predicción de compra y a tomar decisiones rápidas, inclusive decisiones médicas. Lo importante es tener una mentalidad abierta y buscar solucionar a problemas relevantes con tecnología disponible, no reinventar el agua tibia.

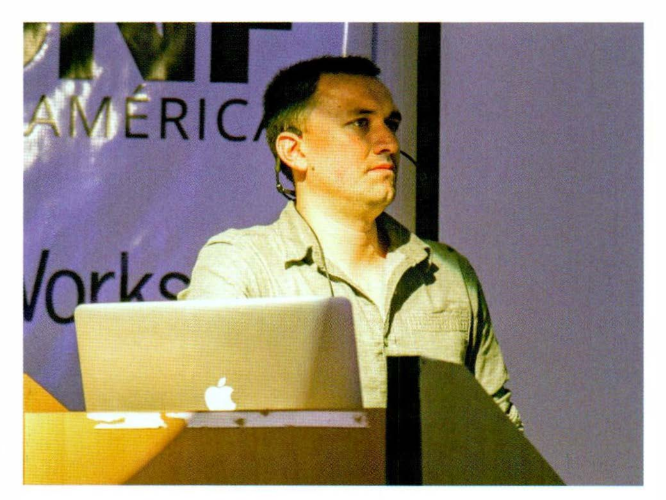
2. Enfócate en lo 'que' importa y en lo 'que te' importa: La escuela de negocios de Babson predijo que el 40% de las compañias Fortune 500 dejarán de existir en 10 años. Para sobrevivir y crecer en este mundo de pensamiento exponencial debemos emprender dentro y fuera de las empresas para crear algo que genere valor agregado o que impacte a un porcentaje grande de personas. La rentabilidad y el crecimiento económico son importantes, pero la obsesión con estas variables puede ser perjudicial y llevar perder el enfoque sobre lo realmente importante para hacer innovación. Parte de esta transición se está dando con nuevos modelos de negocios, uno de ellos se basa en el 'Sharing Economy' (consumo compartido). Uber es un gran ejemplo de este modelo, siendo una compañía de transporte que no posee ni un solo vehículo. Su misión es poder hacer el transporte accesible y confiable para todos. Uber empezó por satisfacer una necesidad social importante y no pensaron en generar billones en retorno. Las fuerzas de disrupción, desmaterialización, desmonetización y democratización de productos y servicios globales, son casi imparables, y cambiarán de forma rápida y con resultado quizás impensados nuestra visión del mundo.

3. Buscar la agilidad: El mundo de la innovación introdujo tecnologías exponenciales, pero también introdujo metodologías de trabajo como Design Thinking y Lean Start Up. Cualquier compañía en cualquier sector puede transformar su estrategia y ejecución adoptando estas metodologías. Poniendo a los consumidores, a la validación iterativa y a la generación de equipos multi-facéticos en el centro de sus procesos y creación de productos y servicios. Esto genera una reducción de costos y tiempo substancial. Por ejemplo, cuando Google creaba su vehículo-auto conducido, lo validó con sus consumidores ancianos. Rápidamente se dieron cuenta que el volante, que se movía solo, generaba miedo e incomodidad en la gente. En la segunda iteración del vehículo simplemente quitaron el volante. Google pudo haber sacado el primer auto al mercado con la aprobación de ingenieros expertos, pero al co-crear con consumidores, entendió el poder de escuchar al usuario. Cambiar la manera de trabajar y ejecutar es riesgoso y conlleva esfuerzo, especialmente para compañías establecidas como bancos grandes que manejan cautelosamente el dinero de la sociedad. Pero como dice Peter Thiel, co-fundador de Paypal, el mayor riesgo es no tomar riesgos; en un mundo que cambia tan rápidamente está garantizado que fallaras si no te arriesgas.

4. La inminencia del cambio: En el 2010 hubieron 2 billones de personas conectadas al internet y se espera en en el 2020 existan un mínimo de 5 billones de personas conectadas al internet. Esto significa que existen 3 billones de consumidores nuevos que entrarán al mercado hasta el 2020. Si lo ponemos en el contexto financiero, esto significa que 3 billones más de personas intercambiaran bienes en línea y necesitarán plataformas y bancos para hacerlo. Los nuevos bancos en el mercado y las plataformas Fintech están tomando esta oportunidad para crear soluciones disruptivas en el sector bancario, con nuevos modelos de negocios baratos y tecnología exponencial. Estos disruptores están empoderando al consumidor, eliminando la necesidad de intermediarios e incluso de interacciones humanas. Si es que los bancos, como otras corporaciones grandes, decidimos no tomar acción e innovar internamente, alguien más lo hará, más rápido de lo esperado.

El quinto elemento clave para llegar a un pensamiento exponencial es llevar el aprendizaje a otro nivel. Profundizaremos estos temas en ediciones posteriores, para discutir la importancia de la tecnología 'Machine Learning', el poder de la data y la necesidad de medir el retorno del aprendizaje diario. Estos factores son cruciales para llegar a evolucionar de un pensamiento lineal a uno exponencial De acuerdo a la ley de Moore, con 30 pasos lineales puedes cruzar la calle, pero con 30 pasos exponenciales puedes dar la vuelta a la tierra 26 veces. A ese ritmo, la visión del mundo de los Supersónicos, del año 2062, llegará muchos más rápido de lo anticipado. ¿O ya está aquí?.

En el XConf Latinoamérica
analizaron experiencias y tendencias de software



► *Fausto de la Torre, jefe de Tecnología.*

En Quito, Thoughtworks realizó por primera vez la XConf Latinoamérica, una conferencia de aprendizaje sobre tendencias en el diseño y desarrollo de software y experiencias de proyectos.

Martín Fawler, consultor de software con 20 años de experiencia y creador del Manifiesto ágil, habló sobre el diseño de software del siglo 21. Al evento asistieron alrededor de 300 personas, también se abordaron temas como micro servicios a través de plataformas, Lean analytics, Deep learning, interfaces conversacionales, seguridad para equipos ágiles y los nuevos agentes de innovación.

Fausto de la Torre, jefe de Tecnología de Thoughtworks para la región Andina, da su visión sobre cuál es la opción más adecuada para una empresa, desarrollar software "in house", e implementar soluciones disponibles en el mercado. Señala que ambas opciones aportan a la organización, sin embargo, se ha evidenciado que la construcción de soluciones a medida es vital para los procesos "core" dentro de la cadena de valor de la empresa.



► *Martín Fawler, experto consultor de software y metodologías ágiles.*

Y para alcanzar altos niveles de calidad en el desarrollo de software en equipos de trabajo "in house" es un proceso de mejora contínua que implica objetivos, mecanismos para alcanzarlos y realizar las inversiones adecuadas como una política de empresa, no solo de los departamentos de TI, para finalmente, mostrar los resultados tangibles y el retorno de inversión, indicó.

Al referirse a los parámetros que deben seguir los CIO al momento de elegir un proveedor de software indicó que no hay una receta pero hay que intentar cambiar la forma en la que se ven estos procesos. Señaló que las empresas deben experimentar en pequeño con una perspectiva ágil para disminuir el riesgo, agregar valor rápido y experimentar a bajo costo.

Los aspectos más sobresalientes de las metodologías ágiles que permiten la calidad del producto está dada por las personas, retroalimentación rápida para aprendizaje y mejora contínua. "No existen recetas ni procesos rigurosos que nos aseguren altos niveles de calidad es un proceso apegado al contexto de cada empresa, donde las personas son las que hacen posible dar el siguiente paso".

Asegurar altos niveles de calidad de software es un proceso de mejora continua apegado al contexto de cada empresa.

De la Torre señala que hay que ver a la calidad del software como una inversión, no cómo un costo, ya que los beneficios cuando se obtiene una alta calidad son mucho mayores que la inversión realizada. "El tener alta calidad hace posible que las empresas, donde la tecnología juega un papel importante, sean más eficiente", comenta.

Leonardo Cornejo



Leonardo Cornejo es el actual Subdirector de Gestión de Proyectos en CELEC EP, Líder en Transformación con más de 25 años de experiencia el áreas comerciales, de desarrollo de negocios y tecnología, lo que le permite tener una amplia perspectiva holística del reto que tienen las organizaciones en esta nueva era Digital.
Leonardo como Subdirector de Gestión de Proyectos en CELEC EP, tiene el reto de contribuir con su experiencia y conocimiento a la oportuna y eficiente ejecución de los proyectos estratégicos de las 14 unidades de negocios en generación y transmisión eléctrica del Ecuador.

Javier Armas Olmedo



Ingeniero informático, Magister en Gestión Tecnológica con énfasis en proyectos calidad productividad e innovación tecnológica, cuenta con un PMI en el Tecnológico de Monterrey sede Nuevo León México.
Javier Armas es el nuevo gerente de Tecnología en Grupo Oriental conformado principalmente por la empresa de multi-alimentos Oriental Industria Alimenticia, el restaurante Cantonés Internacional y la clínica de medicina natural y acupuntura Chinamedic.
Como director del área de IT del Grupo Oriental tiene bajo su responsabilidad diseñar modelos y estrategias gerenciales para la implantación de la innovación tecnológica incluyendo su factibilidad.

Claudia Yagual



Ingeniera en Seguridad Informática en Claro Ecuador. Anteriormente, laboró en Banco Guayaquil en el área de Seguridad de la Información. Su experiencia le ha permitido desarrollar destrezas para manejar nuevas tecnologías, software y tecnología en general.
Sus responsabilidades como la nueva ingeniera de Seguridad Informática en Claro Ecuador son la revisión y análisis de eventos de seguridad de información, validar el cumplimiento de políticas de seguridad en herramientas de seguridad perimetral, seguimiento de proyectos tecnológicos y velar por el mantenimiento de las plataformas del SOC (Centro de Operaciones de Seguridad).

Leandro Gustavo Pérez León



Ingeniero en Sistemas, guayaquileño de nacimiento y músico de corazón, es un apasionado de la tecnología. Pérez es el nuevo Jefe de Tecnologías de la Información de la empresa Elementa Corp., una compañía pionera en la fabricación de aceites lubricantes para todo tipo de vehículos.
Gustavo tiene una amplia experiencia en importantes empresas del país implementando ERP, Gestión de Procesos operativos para el negocio.
"El reto es grande, pero con un plan de acción, el lineamiento del equipo, lograremos los objetivos que proponemos en un corto plazo y en su debido proceso" comenta Leandro.

Neural
SOFTWARE ERP

En Facturación Electrónica
25%
de descuento
hasta Diciembre de 2017

Automatizamos procesos para optimizar recursos

Potente | Completo | Estable

NUESTRAS SOLUCIONES

- RRHH
- Producción Y Proyectos
- Abastecimientos
- Activos Fijos
- Facturación Electrónica
- Contabilidad Y Presupuestos
- Cartera Y Tesorería
- Análisis Financiero
- Business Intelligence
- Pos Móvil Y Fijo
- Sistema Documental
- CRM
- Alerta Por Mail Y SMS
- Sistema De Aprendizaje
- Flujo De Aprobación

SOLUCIONES 360 PARA SU EMPRESA



TRANSNACIONAL

Controla los factores críticos de su empresa: FINANCIERO, COMERCIAL, PRODUCCIÓN, RRHH, LOGÍSTICA, CRM.



DOCUMENTAL / MOVIL

Integra procesos móviles documentales y de aprobación a las actividades que lo requieran.



INTELIGENCIA DE DATOS

Transforma los datos transnacionales en información, índices y a éstos les da inteligencia para descubrir patrones, tendencias y posibles escenarios.

ACERCA DE NOSOTROS

Contamos con más de 20 años de experiencia en el diseño e implementación de un amplio conjunto de soluciones para su negocio, basados en la realidad ecuatoriana. Somos una herramienta con tecnología de punta permitiéndole controlar, medir y mejorar los procesos en beneficio de su negocio.

CONTÁCTOS

Calle Japón y Agustín Guerrero esq.
Ed. Torres Japón Of. 703 E. / Quito - Ecuador

02-245 4843 - 02-602 5342



info@sistemalneural.com

www.sistemaneural.com